М.КАМАЛОВ



МЕЖДУНАРОДНОЕ ТОРГОВОЕ ПРАВО

МИНИСТЕРСТВО ЮСТИЦИИ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН
ТАШКЕНТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЮРИДИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

М.КАМАЛОВ

МЕЖДУНАРОДНОЕ ТОРГОВОЕ ПРАВО

УЧЕБНИК

Ташкент-2019

Учебник рекомендован для опубликования Министерством высшего и среднего специального образования Республики Узбекистан (Приказ министерства высшего и среднего специального образования Республики Узбекистан от 9 февраля 2019 года № 133)

УДК: 341.24(075) (575.1)

67.404
К 18
ББК 67.404

Камалов М. Международное торговое право. Учебник. – Т.: ТГЮУ, 2019. –358 стр.

Рецензенты:

И.Рустамбеков – доктор юридических наук, доцент

Б.Мусаев – доктор философии по юридическим наукам (PhD)

В учебнике изложены как теоретические, так и практические аспекты международного торгового права.

На основе действующих нормативно-правовых актов и научных исследований со ссылками на правоприменительную практику освещены вопросы о сущности международной торговли и международного торгового права, об участниках внешнеторговой деятельности, договоре международной купли-продажи товаров, платежах, обеспечении исполнения обязательств, франшизинге, документации, а также разрешении споров в международном коммерческом арбитраже.

В издании представлены международно-правовые акты, акты международных организаций, задания по теме. Законодательство приведено по состоянию на 1 октября 2019 г.

Учебник предназначен для студентов высших учебных заведений, представителей практики, чья деятельность связана с внешнеэкономической деятельностью.

© М.М.Камалов
© Ташкентский государственный юридический университет 2019 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение **5**
Глава 1. Право международной торговли **7**
§1. Сущность международного торгового права 7
§2. Соотношение национального, иностранного и международного права 23
Глава 2. Участники внешнеторговой деятельности **27**
§1. Стороны договора международной купли-продажи товаров 27
§2. Правовой статус резидента и нерезидента 29
§3. Транснациональные компании и роль офшорного бизнеса 31
Глава 3. Инкотермс 2010 ..... **36**
§1. Предназначение торговых терминов Инкотермс 2010 36
§2. Права и обязанности сторон 39
§3. Классификация 11 терминов Инкотермс 2010 40
Глава 4. Договор международной купли-продажи товаров **48**
§1. Правовая сущность внешнеторгового договора 48
§2. Отличительные признаки внешнеторгового договора 49
§3. Комплексный характер 53
§4. Форма внешнеторговой сделки 53
§5. Постановка на учёт и регистрация 55
§6. Требования к внешнеторговым котрактам 59
§7. Применимое право 63
§8. Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» (Вена, 1980г.) 64
§9. Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 2016 66
Глава 5. Франшизинг **69**
§1. Общая характеристика договора франшизинга 69
§2. Франшзинг и его отличительные признаки 70
§3. Требования к договору франшизинга 72
§4. Регистрация договора франшизинга 76
Глава 6. Платежи **81**
§1. Валюта платежа и стоимость товара (работ, услуг) 81
§2. Банковский перевод 85
§3. Аккредитив 88
§4. Инкассо 92
§5. Вексель 95
§6. Расчеты с использованием чека 97
§7. Факторинг 98
§8. Финансовый лизинг 101

Глава 7. Обеспечение исполнения обязательств 104
§1. Факторы неисполнения обязательств 104
§2. Неустойка 106
§3. Залог 109
§4. Удержание 110
§5. Поручительство 111
§6. Гарантия 114
§7. Другие способы обеспечения 116
Глава 8. Документация в международной торговле 120
§1. Общая характеристика документов и требования законодательства Республики Узбекистан 120
§2. Товарораспорядительный документ 123
§3. Страховой полис 124
§4. Коммерческий инвойс 126
§5. Упаковочный лист 127
§6. Сертификаты 128
Глава 9. Международные коммерческие споры 132
§1. Специфика международного коммерческого арбитража 132
§2. Преимущества международного коммерческого арбитража 133
§3. Специфика государственных судов 135
§4. Определение юрисдикции международного коммерческого арбитража 136
§5. Признание и исполнение арбитражного решения 139
Приложения:
1. Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» Вена, 11 апреля 1980 г. 146
2. Конвенция ООН «О признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений» Нью-Йорк, 10 июня 1958 г. 172
3. Соглашение «О порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности» Киев, 20 марта 1992 г. 178
4. Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс 2010» 183
5. Унифицированные правила и обычаи, регулирующие операции с документарными аккредитивами, 2006 г., № 600 258
6. Унифицированные правила для гарантий по требованию, 1992 г., № 758 286
7. Унифицированные правила по контрактным гарантиям 1978 г., № 325 305
8. Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) 2004 г. 311

ВВЕДЕНИЕ

Ежедневно, на мировом пространстве заключаются сотни тысяч договоров, направленных на поставку продукции, работ (услуг). Еще больше договоров заключается на этапе транспортировки продукции, ее упаковки, страхования, сертификации, хранения, оплаты и т.д. Таким образом, процесс осуществления внешнеэкономической деятельности условно состоит из двух этапов. Первый этап – это заключение основного договора на поставку продукции, работ (услуг) со стороны лиц с различной государственной принадлежностью. Второй этап в свою очередь сводится к заключению сопутствующих договоров необходимых для обеспечения функционирования основного договора.

Необходимо отметить, что отличительными чертами внешнеэкномического договора являются: во-первых, так называемый иностранный элемент, который усматривается в различной государственной принадлежности договаривающихся сторон; во-вторых, пересечение государственных границ при поставке товаров; и, в-третьих, оплата в иностранной валюте.

В процессе осуществления внешнеэкономической деятельности у договаривающихся сторон формируются правоотношения не только частного, но также и публичного характера. Правоотношения публичного характера возникают в силу необходимости таможенного оформления товаров в процессе их экспорта либо импорта, а также налогообложения стоимости товаров работ (услуг).

На международном уровне, проделана достаточно большая работа по унификации правил ведения международной торговли. В качестве примера, можно говорить о Конвенции ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» (Вена, 1980 год) и Конвенции ООН «О признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений» (Нью-Йорк, 1958 год).

Наряду с данными конвенциями были созданы ряд правил рекомендательного характера или иначе говоря «мягкое право» для обеспечения единообразия прав и обязанностей торгующих лиц из различных юрисдикций. Данные правила широко используются в бизнес практике посредством их включения в текст договора.

Активизация внешнеэкономической деятельности в Республике Узбекистан и проведение политики направленой на повышение экспортного потенциала требует реформирования национального законодательства с адоптацией законодательных стандартов,

выработанных развивающимися государствами региона и дальнего зарубежья в сфере внешнеэкономической деятельности.

Данный учебник призван сформировать у читателя комплексное понимание касательно правового регулирования международных торговых сделок.

Глава 1. ПРАВО МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Настоящая глава определяет сущность международной торговли и международного торгового права. В частности, посредством примеров и соответствующих разъяснений, автор демонстрирует отличительные признаки международной торговой деятельности (внешнеэкономическая деятельность). В своих разъяснениях автор также отводит отдельное внимание так называемому «иностранному элементу», роли государства и положениям Закона Республики Узбекистан «О внешнеэкономической деятельности».

§1. Сущность международного торгового права

В Республике Узбекистан существует большая потребность в развитии экспортного потенциала государства, расширении торговых отношений со странами ближнего и дальнего зарубежья в целях более глубокой интеграции национальной экономики в мировое экономическое пространство. Между тем, ежедневно местные предприниматели импортируют в республику огромное количество товаров, работ (услуг). Это можно видеть на примере завозимых в республику технологического оборудования, потребительских товаров, услуг иностранных экспертов необходимых для создания подразделений иностранных вузов, международной сети ресторанов общественного питания и т.д. Кроме того, можно налюдать за большим количеством проектов «под ключ» на строительство заводов, жилых домов и других масштабных объектов, где также есть потребность в импорте работ (услуг) из за рубежа. Несомненно, все это требует знаний в области международного торгового права, а именно знаний в сфере правового регулирования вопросов транснационального характера.

Международная торговля (внешнеторговая деятельность)

В процессе международной торговли у договаривающихся сторон возникают права и обязательства по ряду вопросов без разрешения, которых немыслимо удовлетворение потребностей сторон (продавца и покупателя). Такими вопросами, в частности, являются перевозка, страхование, оплата, упаковка, сертификация, документация, обеспечение исполнения обязательств, защита прав интеллектуальной собственности, выбор применимого права,

разрешение споров и исполнение арбитражный и судебных решений в юрисдикциях иностранных государств.

30 августа 1996 года Республика Узбекистан ратифицировала Конвенцию ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» и 1 декабря 1997 года она вступила в силу для Республики Узбекистан. Данный документ является основополагающим в вопросе правовой регламентации международной торговли. В соответствии с нормами приведенной Конвенции для признания торговли в статусе международной, необходимо, чтобы обе договаривающихся сторон, то есть коммерческие предприятия находились в разных государствах и эти государства были договаривающимися государствами, то есть участниками Конвенции.

На национальном уровне Закон Республики Узбекистан «О внешнеэкономической деятельности» (далее – Закон) определяет в себе понятия, принципы внешнеэкономической деятельности, права и обязанности субъектов внешнеэкономической деятельности, направления государственного регулирования, запреты и ограничения экспорта и импорта, вопросы экспортного контроля и др.

В свою очередь, Закон при обозначении международной торговой деятельности использует термин «внешнеэкономическая деятельность» и «внешнеторговая деятельность».

Внешнеэкономической деятельностью определена деятельность юридических и физических лиц Республики Узбекистан, направленная на установление и развитие взаимовыгодных экономических связей с юридическими и физическими лицами иностранных государств, а также международными организациями.

Обратите внимание!

Основные направления внешнеэкономической деятельности в соответствии с Законом Республики Узбекистан «О внешнеэкономической деятельности» являются:

- международное экономическое и финансовое сотрудничество;
- внешнеторговая деятельность;
- привлечение иностранных инвестиций;
- инвестиционная деятельность за пределами Республики Узбекистан.

Отдельно установлено, что внешнеэкономическая деятельность может осуществляться в отношении товаров, работ (услуг), любого имущества, в том числе ценных бумаг, валютных ценностей, электрической, тепловой и иных видов энергии, транспортных средств, объектов интеллектуальной собственности, являющихся

объектами купли-продажи или обмена, за исключением запрещенных законодательством к использованию во внешнеэкономической деятельности.

Обратите внимание!

Основными принципами внешнеэкономической деятельности являются:

- свобода и экономическая самостоятельность субъектов внешнеэкономической деятельности;
- равенство субъектов внешнеэкономической деятельности;
- недопущение дискриминации при осуществлении торгово-экономических отношений;
- взаимовыгодность при осуществлении внешнеэкономической деятельности;
- защита государством прав и законных интересов субъектов внешнеэкономической деятельности.

Внешнеторговая деятельность определена Законом как предпринимательская деятельность в области международной торговли товарами, работами (услугами). Следовательно, внешнеторговая деятельность осуществляется путем экспорта и импорта товаров, работ (услуг).

В Законе приводятся следующие понятия, непосредственно связанные с внешнеторговой деятельностью:

Экспорт товаров – это вывоз товаров с таможенной территории Республики Узбекистан без обязательства об их обратном ввозе, если иное не предусмотрено законодательством.

Импорт товаров – это ввоз товаров на таможенную территорию Республики Узбекистан без обязательства об их обратном вывозе.

Экспорт работ (услуг) – это выполнение (оказание) работ (услуг) юридическим или физическим лицом Республики Узбекистан юридическому или физическому лицу иностранного государства независимо от места их выполнения (оказания).

Импорт работ (услуг) – это выполнение (оказание) работ (услуг) юридическим или физическим лицом иностранного государства юридическому или физическому лицу Республики Узбекистан независимо от места их выполнения (оказания).

Примечательно то, что внешнеэкономическая деятельность включает в себя помимо внешнеторговой деятельности также деятельность по привлечению иностранных инвестиций и инвестиционной деятельности за пределами Республики Узбекистан.

Следовательно, в Законе также приведены определения данным понятиям. Так, под **иностранными инвестициями** Закон понимает все виды материальных и нематериальных благ и прав на них, в том числе права на интеллектуальную собственность, а также любой доход от иностранных инвестиций, вкладываемый иностранными инвесторами в объекты предпринимательской и других видов деятельности, не запрещенных законодательством.

А, **инвестиционная деятельность** за пределами Республики Узбекистан определена как совокупность действий субъектов внешнеэкономической деятельности, связанных с вложением материальных и нематериальных благ и прав на них в объекты предпринимательской и иной деятельности за пределами Республики Узбекистан.

Инвестиционная деятельность за пределами Республики Узбекистан может осуществляться в порядке, предусмотренном законодательством, путем:

- создания юридических лиц или долевого участия в уставных фондах (капиталах), в том числе путем приобретения имущества и акций;
- учреждения представительств, филиалов и других обособленных подразделений за пределами Республики Узбекистан;
- приобретения ценных бумаг, включая долговые обязательства, эмитированные резидентами иностранных государств;
- приобретения концессий, включая концессии на разведку, разработку, добычу либо использование природных ресурсов;
- приобретения права собственности, а также права владения и пользования землей и другими природными ресурсами.

В дополнении Закон устанавливает, что инвестиционная деятельность за пределами Республики Узбекистан может осуществляться и иными способами, предусмотренными законодательством иностранного государства и законодательством Республики Узбекистан.

Обратите внимание!

На практике достаточно часто имеет место заблуждение между понятиями внешнеторговая деятельность и инвестиционная деятельность. В этой связи, надо знать, что**:**

внешнеторговая деятельность – это процесс **обмена** товарами, работами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности на международном уровне;

инвестиционная деятельность – это **вложение** инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли.

Теория абсолютного и сравнительного преимущества[1]

Абсолютное преимущество представляет собой возможность государства производить продукцию с наименьшими расходами, чем в других странах. То есть, например, в Китае производить компьютер стоит Х долларов, а во всех других странах – всегда больше этой цифры. Значит, у Китая – абсолютное преимущество.

Сравнительное преимущество означает возможность страны производить продукцию с минимальными альтернативными издержками, чем это получается у торговых партнеров.

Обратите внимание!

Теорию абсолютного преимущества разработал экономист А. Смит. Концепция данной теории заключается в том, что страна должна производить на экспорт ту продукцию, расходы на создание которой у нее меньше, чем у прочих государств. Если все будут следовать этому правилу, то в итоге произойдет общемировое увеличение произведенных товаров при снижении понесенных затрат.

А. Смит считал, что международный обмен, основанный на теории абсолютного преимущества, выгоден всем странам. Он обосновал тезис, в соответствии с которым **основой развития** международной торговли служит различие абсолютных издержек. Он отмечал, что следует импортировать товары из страны, где издержки **абсолютно меньше**, а экспортировать те товары, издержки которых ниже у экспортеров.

А что делать странам, у которых нет никаких абсолютных преимуществ? Ответ на этот вопрос был предоставлен со стороны другого экономиста Д. Рикардо.

Таким образом, теория сравнительных преимуществ была предложена со стороны Рикардо. Он указал на то, что странам следует специализироваться на экспорте товаров, в производстве которых они имеют относительные (сравнительные) преимущества.

Д. Рикардо использовал **понятие альтернативной цены** – рабочего времени, которое необходимо для производства единицы продукции. Когда этот показатель максимален, торговля будет выгодна, даже если нет абсолютных преимуществ. В этом случае в международном обмене товаров могут участвовать все страны без исключения.

[1] Доступен на веб сайте: http://z-motiv.ru/absolyutnoe-i-sravnitelnoe-preimushhestvo-v-ekonomike/

Как работает теория сравнительных преимуществ?

Рассмотрим две страны (Страна А и Страна Б), которые могут производить зерно и обувь.

В Стране А производство и обуви, и зерна – эффективнее, т.е. эта страна обладает абсолютным преимуществом во всех товарах:

- Страна А – производит 80 кг зерна в человеко-час, а Страна Б производит только 30 кг.
- Страна А производит 25 пар обуви в человеко-час, а Страна Б – 20 пар
- Как видно, абсолютное преимущество Страны А в производстве зерна намного больше, чем в производстве обуви.

Таким образом, согласно теории сравнительных преимуществ, если страны специализируются на производстве тех товаров, которые они могут производить с относительно более низкими издержками по сравнению с другими странами, то **торговля будет взаимовыгодной для обеих стран**, независимо от того, является ли производство в одной из них абсолютно более эффективным, чем в другой.

Цена импортного товара определяется через цену товара, который нужно экспортировать, чтобы оплатить импорт, поэтому конечное соотношение цен при торговле определяется внутренним спросом на товары в каждой из торгующих стран. В результате торговли на основе сравнительных преимуществ каждая страна получает **положительный экономический эффект**, называемый выигрышем от торговли[1].

Выигрыш от торговли – это экономический эффект, который получает каждая из участвующих в торговле стран, если каждая из них специализируется на торговле тем товаром, в производстве которого она имеет относительное преимущество[2].

Выигрыш от торговли возникает в результате того, что страна в состоянии получить за свои товары **больше необходимых ей иностранных товаров** из-за рубежа, нежели у себя на внутреннем рынке.

По причинам исторического и географического характера распределение материальных и людских ресурсов между странами неравномерно, что объясняет различия относительных цен на товары, от которых, в свою очередь, зависят национальные сравнительные преимущества. В соответствии с моделью международной торговли Хекшера-Олина в процессе международной торговли происходит

[1] А.В.Делятицкая Мировая экономика: Учебное пособие / М: МГУП, 2000. 100 с.
[2] Там же

выравнивание цен факторов производства. Суть механизма выравнивания цен факторов производства состоит в том, что первоначально цена факторов производства (заработная плата, ссудный процент, рента) будет сравнительно низкой на те из них, которые имеются в данной стране в изобилии, и высокой на те, которых недостает[1].

Таким образом, можно сказать, что коммерческие предприятия с различной государственной принадлежностью торгуют между собой в силу наличия экономических теорий абсолютного и сравнительного преимущества, что даёт возможность выравнивания цен на товары работы (услуги).

Государственное регулирование международной торговли

В процессе осуществления купли-продажи на международном уровне договаривающиеся стороны вступают в публично-правовые отношения минимум с двумя государствами. Как правило, это государство экспортера и импортера. Однако надо признать, что на практике в силу географического расположения Республики Узбекистан, можно быть свидетелем того, что доставка товаров требует пересечения границ ряда государств.

Как государства участвуют в международной купли-продаже?

1. Коммерческое предприятие (экспортёр) из Китая поставляет товар в Республику Узбекистан посредством авиатранспорта (задействованы два государства, а именно Китай с территории которого происходит экспорт и Узбекистан куда в последующем товар будет импортирован);

2. Коммерческое предприятие (экспортёр) из Китая поставляет товар в Республику Узбекистан посредством железнодорожного транспорта и в этой связи перевозка товара происходит на территории Казахстана (задействованы три государства, то есть Китай, Узбекистан и Казахстан);

3. Коммерческое предприятие (экспортёр) из Китая поставляет товар в Республику Узбекистан. Однако поставка части товара будет осуществлена из Южной Кореи, другой части из Республики Беларусь (задействованы четыре государства, то еть Китай, Республика Узбекистан, Южная Корея, Республика Беларусь).

В вышеприведенных примерах государства выступают в качестве регулятора и устанавливают требования в отношении коммерческих предприятий, без выполнения которых процесс экспорта и импорта становится невозможным. Такие требования устанавливаются в части документации, процедур, сроков, категории товаров, запрещенных вывозу и ввозу, платежей, определения

[1] А.В.Делятицкая Мировая экономика: Учебное пособие / М: МГУП, 2000. 100 с.

качества товара и т.д. Каждое государство с учетом национальных интересов заинтересовано в координации и развитии внешнеторговой деятельности. Государства обязаны обеспечивать национальную экономическую безопасность, защиту экономического суверенитета и экономических интересов и Республика Узбекистан не исключение.

Закон «О внешнеэкономической деятельности» устанавливает, что в Республике Узбекистан законодательством могут устанавливаться запреты и ограничения экспорта, импорта товаров в силу ряда указанных в законодательстве обстоятельств. Кроме того, установлено, что экспорт и импорт отдельных видов товаров может осуществляться только после получения соответствующего разрешения (лицензии) на их ввоз или вывоз. Лицензии на осуществление экспорта и импорта отдельных видов товаров выдаются органами, уполномоченными Кабинетом Министров Республики Узбекистан.

Наряду с этим, Закон также предусматривает, в целях защиты национальных интересов Республики Узбекистан возможность применения экспортного контроля в отношении объектов, определенных Правительством Республики Узбекистан.

По отношению к импорту законодательство устанавливает правовое основание для применения защитных мер, антидемпинговых пошлин, компенсационных пошлин.

В части государственного регулирования внешнеэкономической деятельности законодательство предусматривает следующие формы:

- формирование и совершенствование законодательной базы внешнеэкономической деятельности;
- валютное регулирование;
- налоговое регулирование;
- тарифное и нетарифное регулирование;
- применение защитных, компенсационных и антидемпинговых мер для соблюдения экономических интересов Республики Узбекистан;
- установление порядка совершения внешнеторговой деятельности, в том числе количественного ограничения и государственной монополии на экспорт и импорт отдельных видов товаров;
- определение исчерпывающего перечня документов, требуемых при осуществлении экспортно-импортных операций;

– установление экспортного контроля в отношении товаров, оборудования, научно-технической информации, работ и услуг, результатов интеллектуальной деятельности (указанных в списках объектов экспортного контроля), которые в силу присущих им свойств и особенностей могут внести существенный вклад в создание оружия массового поражения (ядерное, химическое, бактериологическое (биологическое) и токсинное оружие), средств его доставки (ракеты и другие технические средства, способные доставлять оружие массового поражения), иных видов вооружения и военной техники;

– сертификация ввозимых и вывозимых товаров;

– установление технических, фармакологических, санитарных, ветеринарных, ветеринарно-санитарных, фитосанитарных, экологических стандартов, требований, правил и норм;

– предоставление преференций и льгот субъектам внешнеэкономической деятельности.

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности может осуществляться и иными способами в соответствии с законодательством.

Обратите внимание!

В Республике Узбекистан уполномоченным государственным органом в области регулирования внешнеэкономической деятельности является Министерство инвестиций и внешней торговли Республики Узбекистан.

Международное торговое право

Право международной торговли в силу множественности задействованных юрисдикций в процессе осуществления экспортно-импортных операций помимо национального права, также находится под влиянием иностранного права, которое условно именуется в законодательтсве как «применимое право» договора.

Применимое право – это право страны, выбранное соглашением сторон для регулирования правоотношений в рамках договора. Стороны договора могут избрать применимое право, как для договора в целом, так и для отдельных его частей. Выбор применимого права может быть сделан сторонами договора в любое время, как при заключении договора, так и в последующем. Стороны могут также в любое время договориться об изменении применимого к договору права. Кроме того, стороны могут также изъявить желание

в качестве применимого права выбрать конвенцию (вненациональный источник) вместо права какого-либо государства.

Обратите внимание!

Применимое право – это законодательство определенного государства, которое применяется для регулирования отношений между участниками договора, один из которых является иностранным контрагентом. Выбор применимого к заключаемой сделке права осуществляется по соглашению сторон договора (контракта). Если заключенный договор не будет содержать соответствующего условия о том, законодательством какой страны регулируются отношения сторон при заключении и исполнении данного договора (контракта), то при возникновении судебного спора определять применимое право будет суд[1].

Таким образом, при составлении договора (контракта) с иностранным контрагентом важным элементом, во избежание правового конфликта, является разрешение вопроса о применимом праве, то есть о том праве, которым стороны будут руководствоваться для урегулирования правоотношений в процессе реализации сделки, в том числе, при разрешении возникших споров[2].

Как происходит выбор применимого права?

Коммерческая организация из Российской Федерации заключает договор на поставку технологического оборудования с коммерческой организацией из Республики Узбекистан на условиях CIP Ташкент INCOTERMS 2010. Каждая из сторон желает определить в договоре свое национальное право в качестве применимого права договора. Однако в силу различий во взглядах, стороны более склоны определить в качестве применимого права, право третьего, нейтрального государства, а именно Англии и Уэльса.

Стороны могут не ограничивать себя одним применимым правом и подчинить отдельные положения договора двум или более применимым правам. Данный механизм в праве называется **депасаж** (на фр.яз *dépeçage*).

Как понять применение механизма «depacage»?

Договор состоит из 20 статей (условия поставки, оплаты, права и обязательства сторон, ответственность, обеспечение исполнения обязательств и т.д.) В этой связи, стороны могут в договоре указать, что отдельные условия (права и обязательства сторон регулируются правом Швеции, а условия по

[1]Лексина В.А. О практическом значении определения применимого права во внешнеэкономическом контракте. Аскон Новигатор - Электронный журнал для специалистов в области бухгалтерии, кадров и права № 25 от 2016 года

[2] Там же

поставке и оплате правом Российской Федерации).

Законодательство устанавливает, что **при отсутствии соглашения сторон** договора о подлежащем применению праве к этому договору применяется право страны, где учреждена, имеет место жительства или основное место деятельности сторона, являющаяся:

продавцом - в договоре купли-продажи;

дарителем - в договоре дарения;

арендодателем или наймодателем - в договоре аренды (имущественного найма);

ссудодателем - в договоре безвозмездного пользования имуществом;

подрядчиком - в договоре подряда;

перевозчиком - в договоре перевозки;

экспедитором - в договоре транспортной экспедиции;

кредитором - в договоре займа или ином кредитном договоре;

поверенным - в договоре поручения;

комиссионером - в договоре комиссии;

хранителем - в договоре хранения;

страховщиком - в договоре страхования;

поручителем - в договоре поручительства;

залогодателем - в договоре залога;

лицензиаром - в лицензионном договоре о пользовании исключительными правами.

При отсутствии соглашения сторон договора о подлежащем применению праве также применяются нижеследующие:

к договору о недвижимом имуществе - право страны, где это имущество находится;

к договору о совместной деятельности и договору строительного подряда - право страны, где такая деятельность осуществляется или, создаются предусмотренные договором результаты;

к договору, заключенному на аукционе, по конкурсу или на бирже, - право страны, где проводится аукцион, конкурс или находится биржа.

К остальным договорам, при отсутствии соглашения сторон о подлежащем применению праве, применяется право страны, где учреждена, имеет место жительства или основное место деятельности сторона, которая осуществляет исполнение, имеющее решающее

значение для содержания такого договора. При невозможности определить исполнение, имеющее решающее значение для содержания договора, применяется право страны, с которой договор наиболее тесно связан.

Право, применяемое к договору в силу положений настоящего параграфа, охватывает, в частности:

- толкование договора;
- права и обязанности сторон;
- исполнение договора;
- последствия неисполнения или ненадлежащего исполнения договора;
- прекращение договора;
- последствия ничтожности или недействительности договора;
- уступку требований и перевод долга в связи с договором.

В отношении способов и процедуры исполнения, а также мер, которые должны быть приняты в случае ненадлежащего исполнения, кроме применимого права принимается во внимание и право страны, в которой **происходит исполнение**.

Императивные нормы

Отдельного внимания заслуживают так называемые **императивные нормы** (на анг. яз mandatory rules of law). Дело в том, что применимое право не затрагивают действия императивных норм в законодательстве Республики Узбекистан. Иначе говоря, в определенных законодательством случаях применяются императивные нормы независимо от подлежащего применению права.

В каких случаях применяется императивная норма?

Коммерческое предприятие из Китая заключает договор возмездного оказания услуг с коммерческим предприятием из Узбекистана на общую сумму 175 тыс. долл. США. Стороны указывают в договоре, что применимым право является право Российской Федерации.

В силу ненадлежащего исполнения договора со стороны узбекского коммерческого предприятия китайская сторона потребовала возмещение ущерба в размере трехсоткратного размера цены услуг, а именно 525 тыс. долл. США.

Однако законодательство Республики Узбекистан (статья 706 ГК) устанавливает, что в случаях неисполнения или ненадлежащего исполнения договора возмездного оказания услуг исполнитель обязан возместить заказчику причиненные убытки в полном объеме, **но не свыше двукратного размера** предусмотренной договором цены услуг.

При применении права какой-либо страны суд может применить императивные нормы права другой страны, **имеющего тесную связь** с отношением, если согласно праву этой страны такие нормы должны регулировать соответствующие отношения независимо от подлежащего применению права. При этом суд должен принимать во внимание назначение и характер таких норм, а также последствия их применения.

Личный закон физического лица и Закон юридического лица

Наряду с применимым правом, надо также обратить внимание на не менее важный другой элемент. Речь идёт о личном законе физического лица и законе юридического лица. Это важно в силу того, что действительность заключенного договора в большей степени зависит от наличия у лица, заключающего договор всех полномочий, а именно правоспособности (если речь идет о юридическом лице) на вступление в договорные отношения исходя из требований законодательства той страны, где данное юридическое лицо учреждено.

Таким образом, личным законом физического лица считается право страны, **гражданство** которой это лицо имеет. При наличии у лица двух или более гражданств личным законом считается право страны, с которой лицо наиболее тесно связано.

Правоспособность и дееспособность физического лица определяются его личным законом.

Законом юридического лица считается право страны, где это юридическое лицо **учреждено**.

Гражданская правоспособность юридического лица определяется законом юридического лица.

Публичный порядок

В некоторых случаях, на практике речь идёт о так называемом публичном порядке, который ограничивает применение иностранного права на территории государства. Ответить однозначно какие обстоятельства могут служить в качестве основ правопорядка представляется не вполне возможным. Данные основы как правило устанавливаются судьями в судебных решениях исходя из обстоятельств каждого отдельного дела.

Иностранное право не применяется в случаях, когда его применение противоречило бы основам правопорядка (публичному

порядку) Республики Узбекистан. В этих случаях применяется право Республики Узбекистан.

Отказ в применении иностранного права не может быть основан лишь на отличии правовой, политической или экономической системы соответствующего иностранного государства от правовой, политической или экономической системы Республики Узбекистан.

В каких случаях применялся публичный порядок?

Применение категории публичного порядка прослеживается на конкретных судебных примерах, что дает возможность для более лучшего уяснения этого понятия. Именно практические случаи обладают большей ценностью для понимания[1].

Коррумпированность и дача взяток

Отношения, построенные посредством коррупции и дачи взяток, или направленные на реализацию таких преступных целей противоречат международному публичному порядку и не могут быть защищены в арбитраже
В деле о признании в США решения МКАС при ТПП РФ, вынесенного в пользу российской компании, ответчик (американская компания) возражал против удовлетворения ходатайства, ссылаясь на коррумпированность арбитражного суда. Американский суд отметил, что исполнение решения коррумпированного суда противоречит публичному порядку. Тем не менее ходатайство не было удовлетворено, так как, по мнению суда, ответчик не представил достаточных доказательств коррумпированности МКАС, и сведениями о такой коррумпированности ответчику надлежало воспользоваться в ходе арбитражного разбирательства.

Чрезмерные и необоснованные обременения стороны договора

В своем решении №176/2015 Верховный суд Греции отметил, что исполнение договора, в соответствии с которым одна из сторон договора несет чрезмерные и необоснованные обязанности, является нарушением публичного порядка. Это несправедливо нарушает баланс интересов в пользу другой стороны договора.

Спор касался исполнения включенных в первоначальный контракт различных необоснованных положений об увеличении стоимости и требований к продукту. При этом эти требования не содержались в первоначальном контракте о закупках.

Противоречие шариату

В исламских странах действующим правом является шариат и противоречие ему арбитражных решений приравнивается к нарушению публичного порядка. Статья 3 Кодекса о гражданских правоотношениях ОАЭ указывает, что вопросы, касающиеся личного статуса, свободы торговли, права собственности и др. «не должны противоречить определенным нормам и фундаментальным принципам исламского шариата».

[1] Калдыбаев А. и Линник А. Применение понятия «публичный порядок» в арбитраже. Доступен на веб сайте: zakon.kz

Lex Mercatoria

В праве международной торговли преобладающая роль отводится обычаям делового оборота. В частности, речь идёт о правилах «lex mercatoria» – обособленной от национальных правовых систем свода торговых правил рекомендательного характера.

Правовой режим, создаваемый данными правилами по своей природе является режимом негосударственного регулирования, в рамках предмета, которого находятся все виды международных коммерческих операций. На практике и в науке правила «lex mercatoria» также именуются как «мягкое право» (на анг. яз. soft law), то есть право, применение которого целиком зависит от воли сторон. Иначе говоря, участники международных торговых отношений могут самостоятельно прибегнуть к применению правил посредством установления ссылки на правила в тексте договора, указав наименование правил (например, INCOTERMS 2010).

Правила lex mercatoria имеют равную юридическую силу с положениями договора. Таким образом, правила lex mercatoria лишь создают для договаривающихся сторон удобство (нет надобности прописывать все условия заново детально) в применении и обеспечивают единый стандарт правоприменительной практики.

Обратите внимание!

Lex mercatoria – это право международной торговли, не имеющее отношения к национальному праву. Стороны могут при помощи договора урегулировать свои отношения, посредством ссылки в тексте договора на определенные правила «lex mercatoria», который выбирают сами договаривающиеся стороны.

Lex mercatoria – это дополнение к национальной правовой системе определенных правил (обычаев делового оборота) широко используемых в международной торговле. Lex mercatoria не существует в качества права как такового.

Всемирно признанные конвенции ЮНСИТРАЛ

Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» 1980 года является основополагающим документом на глобальном уровне устанавливающий унифицированный порядок правового регулирования процесс заключения, исполнения (обязательства сторон), средства правовой защиты, возмещения убытков и освобождения от исполнения договора.

Целью данной Конвенции является обеспечение современного, единообразного и справедливого режима договоров международной

купли-продажи товаров. Таким образом, Конвенция в значительной степени способствует установлению определенности в торговых сделках и снижению операционных издержек.

Рассматриваемая Конвенция является плодом законодательных усилий, начатых еще в начале XX века. Полученный в результате текст обеспечивает тщательно выверенный баланс между интересами покупателя и продавца. Он также стал стимулом к реформированию договорного права на национальном уровне[1].

Конвенция ООН «О признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений» 1958 года является следующим основополагающим документом с точки зрения процессуального обеспечения общих законодательных стандартов для признания арбитражных соглашений и приведения в исполнение иностранных арбитражных решений.

Данная Конвенция была подготовлена в результате признания растущей важности международного арбитража как средства урегулирования международных коммерческих споров[2].

Помимо вышеуказанных конвенций со стороны ЮНСИТРАЛ приняты ряд других конвенций, типовых законов и правил. Однако Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» 1980 года и Конвенция ООН «О признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений» 1958 года являются фундаментальными в международном торговом праве.

Как осуществляется международная торговля?

Коммерческое предприятие из Республики Узбекистан заключает договор (контракт) на импорт оборудования из Китая. Данный процесс требует осуществление подготовительного этапа работ по поиску поставщика оборудования, проведению переговоров, получению кредита в коммерческом банке и т.д.

Далее следует процесс согласования условий договора поставки (на импорт оборудования в Республику Узбекистан). Как правило, проект договора предоставляется продавцом (поставщиком), а покупатель вносит свои дополнения и измнения. В частности, в договоре важность представляют условия по спецификации оборудования, сроку поставки, сроку оплаты, ответственности сторон, гарантии и др. После согласования всех условий стороны заключают договор.

[1] www.uncitral.un.org
[2] www.uncitral.un.org

Далее начинается процесс исполнения обязательств. Важно знать, что продавец оборудования помимо самого оборудования также обязуется предоставить документы, которые требуются для осуществления процедуры импорта на территорию Республики Узбекистан, установления права собственности на оборудование с последующей эксплуатацией.

Между тем, надо отметить, что после поставки оборудования в Республику Узбекистан возникает потребность в монтаже оборудования, обучения местного персонала правилам эксплуатации оборудования.

У узбекского коммерческого предприятия возникает дополнительная потребность в приобретении запасных частей, сырьевых материалов из Китая для производства конечного товара на экспорт. Данное обстоятельство требует заключения ряда внешнеторговых договоров на импорт запасных частей, сырьевых материалов и услуг.

Кроме того, в процессе импорта возникают вопросы по перевозке товаров, их страховке, сертификации, оплате, таможенному оформлению.

§2. Соотношение национального, иностранного и международного права

Законодательство Республики Узбекистан устанавливает, что форма сделки подчиняется праву места ее совершения. Однако сделка, совершенная за границей, не может быть признана недействительной вследствие несоблюдения формы, если соблюдены требования права Республики Узбекистан[1].

Внешнеэкономическая сделка, хотя бы одним из участников которой является юридическое лицо Республики Узбекистан или гражданин Республики Узбекистан, совершается, независимо от места заключения сделки, в письменной форме[2].

Однако Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» в статье 11 устанавливает, что не требуется, чтобы договор купли-продажи заключался или подтверждался в письменной форме или подчинялся иному требованию в отношении формы. Он

[1] Статья 1181 Гражданского кодекса Республики Узбекистан от 1996 года
[2] Там же

может доказываться любыми средствами, включая свидетельские показания[1].

Вместе с тем, статья 12 определяет что любое положение статьи 11, статьи 29 или части II 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 Договаривающемся государстве, сделавшем заявление на основании статьи 96 Конвенции.

Таким образом, исходя из вышеуказанных положений Гражданского кодекса и Конвенции ООН 1980 года можно сделать вывод о том, что в Республике Узбекистан внешнеэкономические договора, где одной из сторон является лицо с принадлежностью к Узбекистану должны быть оформлены в письменной форме. Хотя такого требования нет на международном уровне. Между тем, Республика Узбекистан является участником Конвенции ООН от 1980 года, статья 11 которой позволяет сторонам обходить письменную форму договора. Однако для этого статья 12 требует от Республики Узбекистан соответствующего заявления. Следовательно, если заявления нет, то можно и не следовать письменной форме. Ведь, согласно статье 7 Гражданского кодекса если международным договором или соглашением установлены иные правила, чем те, которые предусмотрены гражданским законодательством, применяются правила международного договора или соглашения.

Говоря о соотношении национального и иностранного права, можно привести следующее:

Обратите внимание!

Коммерческое предприятие из Республики Казахстан заключает договор на поставку сельскохозяйстенной продукции с коммерческим предприятием из Республики Узбекистан. Стороны договорились, что применимым правом в случае спора будет иностранное право, а именно материальное право Англии и Уэльса, а сам спор будет разрешен уполномоченным судом Республики Узбекистан. Такая ситуация может поднять вопрос относительно квалификации узбекских судей и вообще процесса применения иностранного права. Следовательно, стороны не достигают намеченного результата.

Законодательство Республики Узбекистан устанавливает, что правовая квалификация судом или иным государственным органом

[1] Статья 11 Конвенции ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» 1980 года

юридических понятий основывается на их толковании в соответствии с правом Республики Узбекистан как страны места рассмотрения спора.

Если юридические понятия не известны праву Республики Узбекистан как страны места рассмотрения спора или известны под другим названием или с другим содержанием и не могут быть определены путем толкования по праву Республики Узбекистан, то при их правовой квалификации может также применяться право иностранного государства[1].

В соответствии со статьей 1160 Гражданского кодекса при применении иностранного права суд или иной государственный орган устанавливает содержание его норм в соответствии с их официальным толкованием, практикой применения и доктриной в соответствующем иностранном государстве.

В целях установления содержания норм иностранного права суд или иной государственный орган может обратиться в установленном порядке за содействием и разъяснением к Министерству юстиции и иным национальным компетентным органам, и учреждениям, в том числе находящимся за границей, либо привлечь экспертов.

Лица, участвующие в деле, вправе представлять документы, подтверждающие содержание норм иностранного права, на которые они ссылаются в обоснование своих требований или возражений, и иным образом содействовать суду или иному государственному органу в установлении содержания этих норм.

Если содержание норм иностранного права, несмотря на предпринятые меры, в разумные сроки не установлено, применяется право Республики Узбекистан.

Надо сказать, что любая отсылка к иностранному праву должна рассматриваться как отсылка к материальному, а не коллизионному праву соответствующей страны.

В Республике Узбекистан суд или иной государственный орган применяют иностранное право независимо от того, применяется ли в соответствующем иностранном государстве к аналогичным отношениям право Республики Узбекистан, за исключением случаев, когда применение иностранного права на началах взаимности предусмотрено законом Республики Узбекистан.

[1] Статья 1159 Гражданского кодекса Республики Узбекистан от 1996 года

Если применение иностранного права зависит от взаимности, предполагается, что она существует, поскольку не доказано иное.

Таким образом, в правовом регулировании международной торговой деятельности можно наблюдать соотношение национального, иностранного и международного права.

Контрольные вопросы:

1. Международная торговля является комплексной деятельностью и требует целостного правового регулирования как национальным (ряд отраслей права), так и международным правом, а также правилами «lex mercatoria».

Обсудите.

2. Применимое право договора обеспечивает частичное регулирование прав и обязанностей сторон.

Обсудите порядок соотношения применимого права с национальным правом сторон договора.

Глава 2. УЧАСТНИКИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Данная глава рассматривает правовой статус участников международной торговой деятельности. С учетом транснационального характера внешнеторговой деятельности, разъясняются правовые признаки и особенности участников (субъектов) международных торговых отношений, а также обстоятельства воздействующие на порядок организации их деятельности.

§1. Стороны договора международной купли-продажи товаров

В соответствии с Законом «О внешнеэкономической деятельности» субъектами внешнеэкономической деятельности являются юридические и физические лица, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность[1].

Наряду с этим, Закон «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности» устанавливает, что субъектами предпринимательской деятельности являются юридические и физические лица, прошедшие государственную регистрацию в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность[2].

Отдельно оговаривается, что государственные органы (за исключением случаев, предусмотренных законодательством), их должностные лица, а также другие лица, которым законодательством запрещено заниматься предпринимательской деятельностью, не могут быть субъектами предпринимательской деятельности.

Обратите внимание!

В целом можно сказать, что субъектом международной торговой деятельности является юридическое лицо, зарегистрированное на территории одного государства либо физическое лицо имеющее гражданство одного государства и вступающее в договорные отношения с юридическими, либо физическими лицами другого государства.

Таким образом, факт государственной регистрации юридического лица, а также наличие у физического лица гражданства

[1] Статья 5 Закона Республики Узбекистан «О внешнеэкономической деятельности» от 2000 года
[2] Статья 4 Закона «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности» от 2012 года

определённого государства предоставляет право осуществления предпринимательской деятельности с резидентами другого государства.

Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» в статье 1 определяет, что Конвенция применяется к договорам купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах. Иначе говоря, Конвенция исключает возможность её применения к договорам купли-продажи заключенным с участием физических лиц либо одного физического лица как стороны договора.

При вступлении во внешнеторговые договора наличие дееспособности для физических лиц и правоспособности для юридических лиц является крайне важным элементом. Каждая сторона должна проверять уполномоченность противоположной стороны до момента заключения договора. На практике достаточно часто можно быть свидетелем таких случаев, когда заключенный договор признается недействительным в силу отсутствия одной у сторон правоспособности (дееспособности у физического лица). В этой связи, важно предварительно проверить требования законодательства страны контрагента – иностранной стороны, дабы удостовериться в полноценности полномочий на заключение договора.

Признание недействительным договора также имеет место, когда речь идёт о так называемой «крупной сделки», то есть сделки, по которой отчуждается имущество с балансовой стоимостью более пятнадцати процентов от размера чистых активов общества на дату принятия решения о заключении такой сделки. Известно, что крупная сделка совершается по решению наблюдательного совета. Однако не всегда, сторона договора имеет возможность истребовать от противоположной стороны предоставления такого решения и крайне редко такое решение предоставляется добровольно. Заметим, что такое корпоративное решение требует апостилирования либо легализации уполномоченными органами соответствующего иностранного государства.

В рамках международной купли-продажи наличие регистрации юридического лица в иностранном государстве является достаточным для автоматического признания иностранного юридического лица в Республике Узбекистан.

Правоспособность юридического лица на занятие внешнеторговой деятельностью в ряде случаев обуславливается категорией товара, работ (услуг). Если товар ограничен в обороте либо имеет определённую специфику по законодательству страны нахождения товара, то право распоряжения товаром и вывоз его за территорию Республики Узбекистан требует прохождения разрешительных процедур в уполномоченных государственных органах.

В законодательстве Республики Узбекистан можно видеть отсутствие равенства в правовом статусе юридических и физических лиц в вопросе осуществления внешнеторговой деятельности. Так, в Перечне видов деятельности, которыми могут заниматься индивидуальные предприниматели без образования юридического лица утвержденным постановлением Кабинета Министров от 7 января 2011 года № 6 устанавливается только импорт товаров (с исключениями) с последующей розничной торговлей. Следовательно, это может означать, что для полноценной внешнеторговой деятельности необходимо учреждение юридического лица.

§2. Правовой статус резидента и нерезидента

При исполнении обязательств в рамках внешнеторгового договора важное значение имеет соблюдение валютного, таможенного и налогового законодательства. Дело в том, что в валютном, таможенном, так и в налоговом законодательствах используются понятия «резидент» и «нерезидент». Данные понятия используются на равных основаниях как к юридическим и физическим лицам. Они главным образом ознаменуют собой правовой статус участника внешнеторговых отношений, то есть права и обязанности лиц в финансовой, таможенной и налоговой сферах.

Резидент означает постоянный, в то время как нерезидент означает временный. Иначе говоря, юридическое лицо изначально создается на территории определенного государства и в последствии в силу необходимости экспортирует свои работы (услуги) в другое государство, то есть начинает работать в другом государстве. Следовательно, возникает вопрос: а как быть с налогообложением, валютным и таможенным регулированием иностранного юридического лица? Законодательство, отвечая на данный вопрос разграничивает лиц на две категории, а именно местные юридические лица и физические лица относятся к понятию «резидент», а в

отношении иностранных компаний и иностранных физических лиц используется понятие «нерезидент».

В чем отличие «резидента» от «нерезидента»?

Коммерческое предприятие из Республики Узбекистан заключает договор на проектирование и строительство крупного объекта строительства в г.Ташкент с коммерческими предприятиями из Израиля и Франции. Срок выполнения работ – 3 года. Стоимость работ – 23 млн. долл. США. У иностранных коммерческих предприятий в период осуществления проектных и строительных работ возникают налоговые обязательства, обязательства по таможенной очистке товаров при их импорте, а также необходимость в дополнительном финансировании со стороны коммерческих банков Узбекистана. В силу осуществления проекта на территории Республики Узбекистан права и обязанности вышеуказанных коммерческих предприятий в сферах налогового, валютного и таможенного регулирования регламентируются исключительно законодательством Узбекистана. Следовательно, законодательство с учетом интересов Узбекистана устанавливает правовое поле не только для своих резидентов, но в том числе и для иностранных лиц, получающих выгоду в Узбекистане.

Государственная регистрация юридического лица либо наличие гражданства у физического лица (или постоянное проживание физического лица – 183 календарных дней в течение последних 12 месяцев) позволяет говорить о резидентстве данных лиц в Узбекистане. В зависимости от принадлежности субъекта к категории резидента либо нерезидента можно различать последствия правового регулирования внешнеторговых отношений в отношении него.

Обратите внимание!

Резидент – это юридическое или физическое лицо, зарегистрированное в данной стране, на которое в полной мере распространяется национальное законодательство.

Нерезидент – это юридическое или физическое лицо, действующее в одном государстве, но постоянно зарегистрированное и проживающее в другом.

Как правило, данные термины используются применительно к правам и обязанностям лиц в финансовых, таможенных и налоговых правоотношениях.

В соответствии с Законом Республики Узбекистан «О валютном регулировании»[1] резидентами Республики Узбекистан являются:

Резидентами Республики Узбекистан являются граждане Республики Узбекистан, в том числе находящиеся за границей,

[1] Закон Республики Узбекистан от 22 октября 2019 г., № ЗРУ-573 о внесении изменений и дополнений в Закон Республики Узбекистан «О валютном регулировании».

иностранные граждане, имеющие вид на жительство в Республике Узбекистан, лица без гражданства, имеющие вид на жительство в Республике Узбекистан, все юридические лица, созданные в соответствии с законодательством Республики Узбекистан, а также их филиалы и представительства с местом нахождения в Республике Узбекистан и за ее пределами, дипломатические, торговые и иные официальные представительства Республики Узбекистан, в том числе находящиеся за пределами Республики Узбекистан, международные организации, штаб-квартиры которых находятся на территории Республики Узбекистан.

Нерезидентами Республики Узбекистан являются лица, не подпадающие под понятие резидента.

В соответствии с положениями Налогового кодекса[1] под понятием резидент признаются следующие:

- юридическое лицо, прошедшее государственную регистрацию в Республике Узбекистан;
- физическое лицо, постоянно проживающее в Республике Узбекистан или находящееся в Республике Узбекистан в совокупности сто восемьдесят три и более дней в течение любого последовательного двенадцатимесячного периода, заканчивающегося в текущем налоговом периоде.

Нерезидентом Республики Узбекистан признается лицо, не отвечающее данным критериям.

Таким образом, термины «резидент» и «нерезидент» широко используются во внешнеторговых, внешнеэкономических сделках и используется применительно к правам и обязанностям лиц в валютных, таможенных и налоговых правоотношениях.

§3. Транснациональные компании и роль офшорного бизнеса

Внешнеторговая деятельность в современном мире находится под контролем транснациональных корпораций (далее – ТНК). Ежедневно, ТНК экспортируют и импортируют товары работы (услуги) на сотни миллиардов долл. США. Определенная часть экспортно-импортных транзакций осуществляется между аффилированными лица ТНК.

[1] Налоговый кодекс Республики Узбекистан от 25.12.2007 г. № ЗРУ-136 с изменениями в соответствии с Законом Республики Узбекистан от 04.03.2019 г. № ЗРУ-526

ТНК представляет собою целую структуру взаимосвязанных единиц, взаимодействующих на договорной основе. Договор, будучи юридически обязывающим документом, также служит в интересах ТНК и позволяет её обособленным подразделениям взаимодействовать на взаимовыгодной основе и при этом достигать большую прибыль с наименьшими налоговыми издержками.

Сегодня, для ТНК договор приобрёл характер вспомогательного инструмента, позволяющего достичь, оптимальный режим налогообложения. Это происходит с помощью механизма трансфертного ценообразования, которое позволяет аффилированным лицам ТНК на основе принципа свободы договора устанавливать в договоре пониженную цену на товар (работы, услуги) и минимизировать налоговые потери корпорации в целом.

Трансфертные цены – это цены, по которым производится продажа товаров в рамках ТНК между её аффилированными лицами, и которая отличается от объективно сформированной рыночной (свободной) цены при совершении внешнеторговых сделок между независимыми лицами. Принцип свободы договора, действующий в гражданских правоотношениях, предоставляет право его участникам по своему усмотрению определять условия договора, в частности, его цену.

Использование механизма трансфертного ценообразования, осуществляемое разными способами и средствами, именуется налоговым планированием, которое представляет собой неотъемлемую часть управленческой деятельности крупных корпораций. Хотя, если рассматривать этот механизм с позиции государства, то можно сказать, что это инструмент избежания от налогообложения.

Как правило, трансфертные цены используются внутри групп взаимозависимых компаний. Например, добывающая компания холдинга реализует продукцию сбытовой компании, входящий в тот же холдинг, по более низкой цене, а сбытовая компания в свою очередь реализует товар конечным потребителям уже по рыночной цене. Цена реализации продукции между взаимозависимыми компаниями и будет трансфертной.

Обратите внимание!

Действительно трансфертное ценообразование позволяет существенно экономить на налогах, используя при расчётах внутрикорпоративную цену. Однако, трансфертное ценообразование, прежде всего является объективной

потребностью рынка и мощным стимулом для развития экономики.

Например, весь цикл в той же добывающей компании, начиная от процесса добычи до реализации конечным потребителям, разделён на множество этапов, но за реализацию каждого из них отвечает единое руководство. Эффективность работы конкретного подразделения, при такой организации бизнеса не ясна.

К числу наиболее известных мировых компаний, применяющих трансфертные цены, относятся General Motors, General Electric, IBM, Toyota Motors и пр.

На территории Республики Узбекистан достаточное количество подразделений ТНК, которые широко использует механизм трансфертного ценообразования. Более того, существование свободно экономических зон на территории отдельных государств является мощным стимулом для использования такого механизма. Здесь, хотелось бы рассмотреть практику использования трансфертного ценообразования внутри компании «ЮКОС».

Как работает трансфертное ценообразование?

ОАО НК «ЮКОС» (Россия) продавало ЗАО «ЮКОС-М» нефть по цене 750 рублей за тонну. Далее, выступая комиссионером, от своего имени и по поручению ЗАО «ЮКОС-М» оно продавало нефть на экспорт по цене за тонну уже более 4 тыс. рублей. ЗАО «ЮКОС-М» была зарегистрирована в свободно экономической зоне, где действовал льготный режим налогообложения, существенным образом экономила налоговые платежи.

Из этого следует, что заключение данных договоров имело целью не извлечение ОАО НК «ЮКОС» прибыли, а, напротив, создание видимости получения прибыли организацией, зарегистрированной на территории, где действовал льготный режим налогообложения с тем, чтобы не уплачивать с данной прибыли налоги.

В узбекском законодательстве нет запрета на применение трансфертных цен. Согласно статье 356 Гражданского кодекса Республики Узбекистан исполнение договора оплачивается по цене, установленной соглашением сторон. В настоящее время правовое регулирование трансфертных цен осуществляется на международном уровне посредством заключения соглашений об избежании двойного налогообложения и на национальном уровне посредством включения соответствующих норм в национальное законодательство. При этом регулирование трансфертных цен сводится к тому, что перед налоговыми органами стоит цель не искоренить трансфертное ценообразование, а выяснить, приводит ли оно к минимизации

налоговых обязательств. Исследуя сферу действия норм, регулирующих трансфертное ценообразование, по виду налогов отмечается, что в большинстве стран они распространяются на налоги на доходы (прибыль).

Офшорный бизнес

В настоящее время в Республике Узбекистан можно найдти десятки примеров внешнеторговых контрактов заключенных с участием офшорных компаний с помощью применения разного рода схем. Как правило, задача у офшорной компании одна, а именно купить у одного лица и продать другому, при этом, получить прибыль с наименьшими издержками. Такая ситуация служит причиной нарушения договорных обязательств со стороны офшорных компаний и порождает большие трудности для сторон, вступающих в договорные обязательства с компанией из офшора. Дело в том, что специфика офшорной юрисдикции не позволяет привлечь офшорную компанию к ответственности и в любом случае данное обстоятельство лишает добросовестных сторон того на что они могли бы расчитывать при заключениии сделки.

За последние годы, понятие «офшорная компания» приобрела равный статус с обычной компанией из иностранного государства и стала рассматриваться как полноправный участник хозяйственного оборота. Следовательно, на сегодняшний день по законодательству Республики Узбекистан не существует каких-либо препятствий на пути сотрудничества узбекских предприятий с офшорными компаниями.

Несмотря на то, что с юридической точки зрения офшорная компания имеет все признаки юридического лица, несмотря на это на практике существует определённая степень риска в деятельности таких компаний.

Обратите внимание!

В большинстве случаев офшорная компания — это инструмент финансового и налогового планирования, уход от ответственности и т.д.

Иначе говоря, офшорная компания не представляет собой реальную компанию, состоящую из нескольких структурных отделений с большим штатом работников. Офшорная компания, как правило, имеет притворный либо целевой характер и вступает в деятельность по поручению других лиц выгодоприобритателей.

Достигнув цели офшорная компания может приостановить деятельность с учётом сложившихся обстоятельств.

Управление офшорной компанией, оформление от ее имени контрактов, распоряжение банковскими счетами и любым имуществом создают гибкий механизм налогового планирования и открывают для ее владельца большой круг деловых возможностей.[1] Использование офшорной компании имеет конфиденциальный характер, обеспеченный правовыми нормами и законодательством юрисдикции, в которой офшорная компания зарегистрирована. При этом нет нужды в громоздкой бухгалтерии и финансовой отчетности. Даже если объем операций офшорной компании достаточно велик, вполне можно обойтись несложной компьютерной программой.

Несмотря на это достаточно большая доля бизнеса базируется и фунционирует через офшор с помощью использования офшорных компаний. Отказаться от кооперации с офшорными компаниями буквально означает сокращение международной торговли и потока иностранных инвестиций.

Контрольные вопросы:

1. Правоспособность юридического лица на заключение внешнеторгового договора и его исполнение являются разными понятиями и в этой связи требует разграничения.

Обсудите.

2. Транснациональные компании имеют обособленный статус и особый порядок заключения и исполнения внешнеторговых договоров.

Обсудите.

[1] Владимирова М.П., Теунаев Д.М., Стажкова М.М. Офшоры. Инструмент международного налогового планирования. М., 2005.

Глава 3. ИНКОТЕРМС 2010

Данная глава расскрывает сущность правил международных торговых терминов ИНКОТЕРМС 2010 (INCOTERMS 2010) публикуемых Международной коммерческой палатой (International Chamber of Commerce). ИНКОТЕРМС 2010 облегчают осуществление международной торговли, разъясняя соответствующие права и обязанности сторон по договору купли-продажи и снижают риск юридических осложнений.

§1. Предназначение торговых терминов ИНКОТЕРМС 2010

Правила Инкотермс стали важной составной частью повседневного языка торговли. Термины включаются в договоры купли-продажи товаров по всему миру, определяют правила и дают руководство к действию для импортёров, экспортёров, юристов, перевозчиков, страховщиков и студентов, изучающих международную торговлю[1]. Сфера действия Инкотермс 2010 (Incoterms 2010) распространяется на права и обязанности сторон по договору купли-продажи в части поставки товаров (условия поставки товаров)[2].

Правила Инкотермс представляют сокращенные по первым трем буквам торговые термины, отражающие предпринимательскую практику в договорах международной купли-продажи товаров. Правила Инкотермс определяют в основном обязанности, стоимость и риски, возникающие при доставке товара от продавца к покупателю.

Что из себя представляют правила Инкотермс 2010?

Термин Инкотермс впервые введен в обращение в 1936-м году. Тогда был сформирован свод правил Международной Торговой Палаты, которые были направлены для обеспечения взаимоотношений покупателей и продавцов. Составлен в это же время был и словарь, и сегодня однозначно толкующий все торговые термины Инкотермс 2010, которые действуют во внешней торговле. Основное внимание уделяется франко. Данный термин обозначает

[1] Доступно на веб сайте: http://incoterms.iccwbo.ru/pravila-incoterms-inkoterms
[2] Доступно на веб сайте: http://anvay.ru/incoterms

переход – момент передачи ответственности за товар от продавца покупателю[1].

За счет применения Инкотермс 2010 компании из разных стран получают возможность значительно облегчить процедуру исполнения договоров купли-продажи. Без подобных правил обойтись просто невозможно, ведь у каждого государства действует свое торговое право, оно может значительно отличаться в сравнении с правом другого государства[2].

Последняя редакция называется Инкотермс 2010. Данная редакция вступила в силу с 1 января 2011 года. В 2010 году был внесен ряд изменений в правила Инкотермс.

Инкотермс классифицируются на 4 категории – E, F, C, D. Принято обозначение терминов Инкотермс 2010 тремя буквами. Первой буквой обозначается самое важное, точка обязательства по товару от продавца к покупателю[3].

E – место отправки,

F – терминалы отправления основной перевозки, еще не оплачена основная перевозка,

C – терминалы прибытия основной перевозки, уже произведена оплата основной перевозки;

D – покупатель, подразумевается полноценная доставка.

Зачем нужны правила Инкотермс 2010?

Инкотермс 2010 регламентируют следующие положения:

- Распределение транспортных затрат при доставке товаров от продавца к покупателю. Правила определяют, до какого момента предстоит платить продавцу, а когда данное обязательство переходит покупателю.
- Момент перехода рисков от продавца к покупателю, которые связаны с продавцом. В том числе риск повреждений, утраты, случайной гибели груза.
- Дата поставки товара. Устанавливается момент, когда происходит фактическая передача товара от продавца покупателю, либо его представителю.

[1] Доступно на веб сайте: http://www.iccwbo.ru/blog/2015/usloviya-postavki-inkoterms-2010 - Условия поставки Инкотермс 2010.
[2] Там же
[3] Там же

Обратите внимание!

Правила перехода права собственности, последствия при невыполнении обязательств по договору со стороны участников, включая основания по освобождению сторон от ответственности, подлежащая уплате цена и способ оплаты не регламентируются Инкотермс. Подчиняются данные положения нормам применимого права определенного государства либо Венской конвенции.

Как использовать правила Инкотермс 2010?

Правила Инкотермс 2010 определяют в основном обязанности, стоимость и риски, возникающие при доставке товара от продавцов к покупателям. Данные правила могут быть использованы путем инкорпорации в договор купли-продажи. Для применения необходимо четко указать на это в договоре следующим образом: «избранный термин ИНКОТЕРМС, включая поименованное место, в соответствии с ИНКОТЕРМС 2010[1].

Обратите внимание!

Инкотермс 2010 указывают, какая из сторон договора купли-продажи должна осуществить необходимые для перевозки и страхования действия, когда продавец передает товар покупателю, и какие расходы несет каждая из сторон.

Можно ли менять условия поставки в Инкотермс 2010?

Неободимо отметить, что положения Инкотермс не ориентированы на полную замену условий внешнего торгового договора. Ими лишь поясняется и указывается, на какую сторону договора возлагается обязанность по осуществлению, например, требующихся при перевозке действий, какие расходы несет каждая сторона, когда товар переходит от продавца к покупателю. Инкотермс в основном выступает как шпаргалка, на которую стороны могут ссылаться при оформлении договора сделки[2].

Что важнее: условия контракта или Инкотермс 2010?

Инкотермс нашел достаточно широкое распространение для договоров международной купли-продажи. Такое распространение обусловлено тем фактом, что положениями договоров фиксируются важные юридические и коммерческие вопросы фактического исполнения внешнеторгового контракта купли-сделки. В том числе момент и место исполнения обязанностей, переход рисков и пр.

[1]Caruntu, C. &Lapadusi, M.L. (2010). Complex Issues regarding the Role and Importance of Internationally Codified Rules and Incoterms. Economic Sciences Series, Vol I.XII No. 1/2010.

[2] Доступно на веб сайте: http://www.iccwbo.ru/blog/2015/usloviya-postavki-inkoterms-2010 - Условия поставки Инкотермс 2010.

Чтобы выявить и толковать базисные условия поставки, нужно обратиться к положениям соответствующей редакции Инкотермс, на которую в контракте сделана ссылка. Следовательно, действовать правила Инкотермс будут при наличии соответствующей оговорки в договоре. Если условия Инкотермс и контракта не совпадают, приоритет отводится последнему.

§2. Права и обязанности сторон

Права и обязанности продавца и покупателя в рамках Инкотермс можно подразделить на следующие составные части:

Подготовка товара

Продавец обязан в соответствии с договором купли - продажи подготовить покупателю товар надлежащего качества и количества, при необходимости с соответствующей упаковкой.

Предоставление документов

Продавец обязан в соответствии с договором купли - продажи предоставить транспортные документы (коносамент, накладная) коммерческую счет-фактуру, страховой полис, упаковочный лист, экпортная лицензия, а также любые другие доказательства соответствия, которые могут потребоваться по условиям договора купли-продажи.

Доставка товаров и сопутствующие расходы

Продавец в зависимости от выбранной категории Инкотермс обязуются доставить и передать товар в распоряжение покупателя в названном в договоре месте поставки и до момента перехода риска нести все расходы, связанные с товаром до момента его поставки в распоряжение покупателя (покупатель несет после принятия товара).

Заключение вспомогательных договоров

Продавец либо Покупатель в зависимости от выбранной категории Инкотермс обязуются заключить договора с перевозчиком, страховой организаций, таможенными брокерами, сертифицирующим органом для последующего экспорта либо импорта товаров.

Риск потери и повреждения

Продавец обязан нести все риски потери или повреждения товара до момента перехода товара в распоряжение покупателя. Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара с момента перехода товара в его распоряжение. 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.

Экспорт и импорт

В зависимости от выбранной категории Инкотермс Продавец либо покупатель обязуются экспортные и/или импортные таможенные формальности с оплатой всех пошлин, налогов и других сборов, а также расходов на выполнение таможенных формальностей.

Оказание содействия

Продавец обязан по просьбе покупателя, за его счет и на его риск, оказать последнему, если это потребуется полное содействие в получении любой экспортной лицензии или другого официального документа, необходимого для экспорта товара. Анологичное требование и в отношении Покупателя при импорте товара.

§ 3. Классификация 11 терминов Инкотермс 2010

Первая группа включает семь терминов, которые могут быть использованы независимо от избранного способа перевозки и независимо от того, используется один или несколько видов транспорта. К этой группе относятся термины:

- EXW
- CPT
- DAT
- DDP
- FCA
- CIP
- DAP

Во второй группе терминов оба - пункт поставки и место, до которого товар перевозится покупателем, являются портами, и поэтому эти термины именуются «морские и внутренние водные правила». В эту группу входят термины:

- FAS
- CFR
- FOB
- CIF

Некоторые определения в Инкотермс 2010

Перевозчик – для целей Инкотермс 2010 перевозчик является стороной, с которой заключен договор перевозки.

Таможенные формальности – требования, которые должны быть выполнены в соответствии с применимым таможенным

регулированием и могут включать обязанности в отношении документов, безопасности, информации или фактического осмотра товара.

Поставка – данное понятие является многогранным в торговом праве и практике, однако Инкотермс 2010 использует его для обозначения момента, когда риск утраты или повреждения товара переходит с продавца на покупателя.

Отгрузочные документы – данное понятие означает документы, подтверждающие поставку (передачу) товара. По многим терминам Инкотермс 2010 отгрузочным документом является транспортный документ или соответствующая электронная запись. Однако по терминам EXW, FCA, FAS и FOB отгрузочным документом может быть и расписка. Отгрузочный документ может иметь и другие функции, например, составлять часть механизма платежа.

Упаковка – данное понятие используется для нескольких целей:

- Упаковка товара должна соответствовать требованиям договора купли-продажи;
- Упаковка товара означает, что товар пригоден для перевозки;
- Хранение упакованного товара в контейнере или ином средстве транспорта.

В Инкотермс 2010 понятие упаковка включает и первое, и второе указанное значение. Инкотермс 2010 не регулирует обязанности сторон по укладке товара в контейнер и, более того, в случае необходимости, сторонам целесообразно предусмотреть это в договоре купли-продажи.

Описание терминов Инкотермс 2010[1]

EXW – EX WORKS – данный термин может быть использован независимо от избранного вида транспорта, а также при использовании более чем одного вида транспорта.

«ExWorks» («Франко завод») означает, что продавец осуществляет поставку, когда он предоставляет товар в распоряжение покупателя в своих помещениях или в ином согласованном месте (т.е. на предприятии, складе и т.д.).

Продавцу необязательно осуществлять погрузку товара на любое транспортное средство, он также не обязан выполнять формальности, необходимые для вывоза, если таковые применяются. Сторонам настоятельно рекомендуется наиболее четко определить

[1] Доступен на веб сайте: http://www.proagro.com.ua

пункт в поименованном месте поставки, а также то, что до этого пункта расходы и риски лежат на продавце.

Покупатель несет все расходы и риски, связанные с принятием товара в согласованном пункте (если таковой указан) в поименованном месте поставки.

Это самые простые условия для продавца и одновременно самые сложные для покупателя.

FCA – FREE CARRIER / ФРАНКО ПЕРЕВОЗЧИК – данный термин требует от продавца выполнение формальностей для вывоза. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе. Обязательство продавца по поставке считается выполненным, когда он поставляет товар после его таможенного оформления в режиме экспорта перевозчику, назначенному покупателем в указанном месте.

Указанное место поставки влияет на обязательства по погрузке и разгрузке товара, если поставка происходит на территории продавца, то продавец несет ответственность за погрузку. Если поставка происходит в любом другом месте, то продавец не несет ответственности за погрузку.

FAS – FREE ALONGSIDE SHIP / СВОБОДНО ВДОЛЬ БОРТА СУДНА – данный термин означает, что продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке, когда товар размещен вдоль борта номинированного покупателем судна (т.е. на причале или на барже) в согласованном порту отгрузки. Риск утраты или повреждения товара переходит, когда товар расположен вдоль борта судна, и с этого момента покупатель несет все расходы. FAS требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

FOB – FREE ON BOARD / СВОБОДНО НА БОРТУ – данный термин означает, что продавец поставляет товар на борт судна, номинированного покупателем в поименованном порту отгрузки или обеспечивает предоставление поставленного таким образом товара. Риск утраты или повреждения товара переходит, когда товар находится на борту судна, и с этого момента покупатель несет все расходы. Продавец обязан либо поставить товар на борт судна, либо

обеспечить предоставление поставленного таким образом товара для отгрузки.

FOB требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза.

CFR – COST AND FREIGHT/ СТОИМОСТЬ И ФРАХТ – данный термин означает, что продавец поставляет товар на борт судна или предоставляет поставленный таким образом товар. Риск утраты или повреждения товара переходит, когда товар находится на борту судна.

Продавец обязан заключить договор и оплачивать все расходы и фрахт, необходимые для доставки товара до поименованного порта назначения.

При использовании терминов CPT, CIP, CFR или CIF продавец выполняет свою обязанность по поставке, когда он передает товар перевозчику, а не когда товар достиг места назначения.

Данный термин содержит два критических пункта, поскольку риск и расходы переходят в двух различных местах. Порт отгрузки риск переходит на покупателя. Порт назначения расходы до этого пункта несет продавец. Продавец обязан либо поставить товар на борт судна, либо обеспечить предоставление поставленного таким образом товара в месте назначения.

Продавец обязан либо заключить договор перевозки, либо обеспечить такой договор.

CFR требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

CIF – COST INSURANCE AND FREIGHT / СТОИМОСТЬ, СТРАХОВАНИЕ И ФРАХТ – данный термин означает, что продавец поставляет товар на борт судна или предоставляет поставленный таким образом товар. Риск утраты или повреждения товара переходит, когда товар находится на борту судна.

Продавец обязан заключить договор и оплачивать все расходы и фрахт, необходимые для доставки товара до поименованного порта назначения. Продавец также заключает договор страхования, покрывающий риск утраты или повреждения товара во время перевозки. Покупателю следует учесть, что согласно CIF продавец обязан обеспечить страхование только с минимальным покрытием. При использовании терминов CPT, CIP, CFR или CIF продавец

выполняет свою обязанность по поставке, когда он передает товар перевозчику определенным в избранном термине способом, однако не тогда, когда товар достиг места назначения.

Данный термин содержит два критических пункта, поскольку риск и расходы переходят в двух различных местах. Порт отгрузки риск переходит на покупателя. Порт назначения поскольку расходы до этого пункта несет продавец. Продавец обязан либо поставить товар на борт судна, либо обеспечить предоставление поставленного таким образом товара в месте назначения. Продавец обязан либо заключить договор перевозки, либо обеспечить такой договор. CIF требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

CPT – CARRIAGE PAID TO / ПЕРЕВОЗКА ОПЛАЧЕНА ДО – данный термин означает, что продавец передает товар перевозчику или иному лицу, номинированному продавцом, в согласованном месте (если такое место согласовано сторонами) и что продавец обязан заключить договор перевозки и нести расходы по перевозке, необходимые для доставки товара в согласованное место назначения. Данный термин содержит два критических пункта, поскольку риск и расходы переходят в двух различных местах.

При использовании нескольких перевозчиков для перевозки товара по согласованному направлению и если сторонами не согласован конкретный пункт поставки, недостаток состоит в том, что риск переходит при передаче товара первому перевозчику в пункте, выбор которого полностью зависит от продавца и который находится вне контроля покупателя.

Место поставки товара риск переходит на покупателя, а также поименованное место назначения, до которого продавец обязан заключить договор перевозки. При намерении сторон, чтобы переход риска осуществлялся на более поздней стадии (в океанском порту или в аэропорту), им необходимо определить это в их договоре купли-продажи. Место назначения поскольку расходы до этого пункта несет продавец, продавцу рекомендуется обеспечить договоры перевозки, в которых точно отражен такой выбор. CPT требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза,

уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

CIP – CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO / СТОИМОСТЬ И СТРАХОВАНИЕ ОПЛАЧЕНЫ ДО – данный термин означает, что продавец передает товар перевозчику или иному лицу, номинированному продавцом, в согласованном месте (если такое место согласовано сторонами) и что продавец обязан заключить договор перевозки и нести расходы по перевозке, необходимые для доставки товара в согласованное место назначения. Продавец также заключает договор страхования, покрывающий риск утраты или повреждения товара во время перевозки.

Согласно CIP продавец обязан обеспечить страхование только с минимальным покрытием. При желании покупателя иметь больше защиты путем страхования, ему необходимо либо ясно согласовать это с продавцом или осуществить за свой счет дополнительное страхование.

Данный термин содержит два критических пункта, поскольку риск и расходы переходят в двух различных местах. Место поставки товара риск переходит на покупателя, а также поименованное место назначения, до которого продавец обязан заключить договор перевозки. Место назначения расходы до этого пункта несет продавец. Продавцу рекомендуется обеспечить договоры перевозки, в которых точно отражен такой выбор. CIP требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

При использовании нескольких перевозчиков для перевозки товара по согласованному направлению и если сторонами не согласован конкретный пункт поставки, риск переходит при передаче товара первому перевозчику в пункте, выбор которого полностью зависит от продавца и который находится вне контроля покупателя. При намерении сторон, чтобы переход риска осуществлялся на более поздней стадии (т.е. в порту или в аэропорту), им необходимо определить это в их договоре купли-продажи.

DAP – DELIVERED AT PLACE / ПОСТАВКА В МЕСТЕ НАЗНАЧЕНИЯ – данный термин означает, что продавец осуществляет поставку, когда товар предоставлен в распоряжение

покупателя на прибывшем транспортном средстве, готовым к разгрузке, в согласованном месте назначения.

Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара в поименованное место.

Место назначения риски до этого пункта несет продавец. DAP требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

DAT – DELIVERED AT TERMINAL / ПОСТАВКА НА ТЕРМИНАЛЕ – данный термин означает, что продавец осуществляет поставку, когда товар, разгруженный с прибывшего транспортного средства, предоставлен в распоряжение покупателя в согласованном терминале в поименованном порту или в месте назначения. Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара и его разгрузкой на терминале в поименованном порту или в месте назначения.

Продавцу рекомендуется обеспечить договоры перевозки, в которых точно отражен такой выбор. DAT требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

При намерении сторон возложить на продавца риски и расходы по перевозке и перемещению товара с терминала в иное место, целесообразно использовать термины DAP и DDP.

DDP – DELIVERED DUTY PAID / ПОСТАВКА С ОПЛАТОЙ ПОШЛИН – данный термин означает, что продавец осуществляет поставку, когда в распоряжение покупателя предоставлен товар, очищенный от таможенных пошлин, необходимых для ввоза, на прибывшем транспортном средстве, готовым для разгрузки в поименованном месте назначения.

Продавец несет все расходы и риски, связанные с доставкой товара в место назначения, и обязан выполнить таможенные формальности, необходимые не только для вывоза, но и для ввоза, уплатить любые сборы, взимаемые при вывозе и ввозе, и выполнить все таможенные формальности.

DDP возлагает на продавца максимальные обязанности. Продавцу рекомендуется обеспечить договоры перевозки, в которых

точно отражен такой выбор. Любой НДС или иные налоги, подлежащие уплате при импорте, осуществляются за счет продавца, если иное не согласовано в ясной форме в договоре купли-продажи[1].

Контрольные вопросы:

1. Применение правил Инкотермс 2010 во внешнеторговой деятельности позволяет урегулировать ряд вопросов и заключить договор с минимальным объёмом прав и обязанностей.

Обсудите.

2. Инкотермс 2010 требует реформирования и включения ряда вопросов таких как последствия нарушения договорных обязательств, переход права собственности, условия признания договора недействительным и др.

Обсудите.

[1] Dugan, S. &Talmaciu, I. (2012). Influence of the Changes Brought by Incoterms 2010 to International Trade. "Ovidius" University Annals, Economic Sciences Series, Volume XII, Issue 1/2012.

Глава 4. ДОГОВОР МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ

Настоящая глава рассматривает центральный вопрос в международном торговом праве, а именно договор международной купли-продажи товаров. В частности, рассматриваются основные отличия внешнеторговой сделки от внутринационального договора, форма внешнеторговой сделки, применимое право, вопросы, связанные с действительностью внешнеторговой сделки и др. Наряду с этим, отдельно рассмотрены положения Конвенции ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» 1980 года.

§ 1. Правовая сущность внешнеторгового договора

Многие национальные предприятия сталкиваются с необходимостью заключения внешнеторговых контрактов на экспорт либо импорт товаров, работ (услуг). Законодательство Республики Узбекистан в вопросах заключения и исполнения внешнеторговых договоров имеет ряд специфичных признаков, некоторые из которых приводятся ниже.

В процессе осуществления торговых отношений между коммерческими предприятиями из разных государств заключается большое число договоров, обычно именуемых контрактами. При этом, сторонами используются различные термины при оформлении правоотношений по купле-продаже товаров, работ (услуг), такие как «сделка», «договор», «контракт», «соглашение». На практике принято отождествлять эти понятия, но нам представляется, что понятие «сделки» шире, чем остальные понятия. Гражданский кодекс Республики Узбекистан в статье 101 определяет сделки как действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав или обязанностей. Сделка сочетает в себе три факта, порождающих юридически значимые последствия, и в результате, с понятием «сделки» ассоциируются такие понятия как соглашение, договор и контракт. При этом внешнеторговая сделка по своей природе является сложной разновидностью сделки, сочетающей в себе элементы двух и более юрисдикций.

Законодательство Республики Узбекистан использует как понятие «договор», так и «контракт». Причем подзаконные акты в

области внешнеторговой деятельности преимущественно ссылаются на экспортный и импортный контракт. Считаем, что если действия договаривающихся сторон отвечают признакам внешнеторговой сделки, то независимо от примененного названия, она будет порождать права и обязанности по купли-продаже товаров, работ, услуг на международном масштабе.

Точным названием внешнеторговой сделки в соответствии с Конвенцией ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» 1980 года является договор международной купли-продажи товаров[1].

В настоящее время общепринятой практикой, признанной на международном уровне, является оформление и подписание внешнеторговой сделки в письменном форме. Предприниматели свободны в определении содержания внешнеторговой сделки с учетом специфики сложившихся взаимоотношений с контрагентом. Вместе с тем, практика показывает, что как на международном, так и на национальном уровне идет тенденция по унификации условий внешнеторговых сделок, применяемых в различных отраслях.

§ 2. Отличительные признаки внешнеторгового договора

Внешнеторговая сделка характеризуется сочетанием в себе норм законодательства двух и более государств, что придает ей транснациональный характер. При условии соблюдения требований законодательства как экспортирующего, так и импортирующего государства, можно говорить о действительности самой внешнеэкономической сделки.

Обратите внимание!

Каждая из сторон – участниц сделки должна соблюдать императивные нормы собственного национального законодательства при заключении внешнеторговой сделки, и в тоже время учитывать действующие императивные нормы в национальном законодательстве государства контрагента.

Существуют различные точки зрения в определении признаков внешнеэкономической сделки, каждая из которых представляет интерес. Однако наиболее часто упоминаются два основополагающих признака, **во-первых**, «иностранный элемент», то есть принадлежность договаривающихся сторон к двум иностранным

[1]Республика Узбекистан присоединилась к настоящей Конвенции в соответствии с Постановлением Олий Мажлиса Республики Узбекистан от 30.08.1996г. № 294-I.

государствам, и, **во-вторых**, коммерческий (торговый) характер сделки. Лишь наличие обоих признаков в совокупности, иностранный элемент и торговый характер, позволяют квалифицировать сделку как внешнеторговую.

Узбекское законодательство не определяет понятие внешнеторговой сделки, хотя устанавливает, что внешняя торговля, то есть экспорт и импорт товаров (работ, услуг), оформляется посредством заключения экспортно-импортных контрактов. При этом, определение экспортного и импортного контракта в законодательстве Республики Узбекистан отвечает следующим трем признакам:

во-первых, это наличие иностранного элемента (принадлежность одной из договаривающихся сторон иностранному государству);

во-вторых, это коммерческий характер (узбекская сторона должна быть хозяйствующим субъектом);

в-третьих, это пересечение границы Республики Узбекистан (экспорт либо импорт товаров). В отношении экспорта и импорта работ (услуг), третий признак не имеет определяющего значения и независимо от места выполнения работ (услуг) при наличии только двух вышеприведенных признаков сделка будет признана внешнеторговой.

Следовательно, при отсутствии одного из вышеприведенных признаков можно определенно утверждать о том, что сделка не является внешнеторговой.

Когда сделка не квалифицируется как внешнеторговая?

Так, например, если нерезидент покупает у резидента Республики Узбекистан товар, изготовленный в Узбекистане, и при этом не вывозит его с территории Узбекистана, то такая сделка должна быть признана как внутринациональная, а не внешнеторговая.

В рамках Закона Республики Узбекистан «О внешнеэкономической деятельности» экспортом товаров является вывоз товаров с таможенной территории Республики Узбекистан без обязательства об их обратном ввозе. В свою очередь, экспортом работ (услуг) является выполнение (оказание) работ (услуг) юридическим или физическим лицом Республики Узбекистан юридическому или физическому лицу иностранного государства независимо от места их выполнения (оказания).

Таким образом, Закон не устанавливает в качестве определяющего признака экспорта, осуществление расчёта в иностранной валюте. Данное обстоятельство порождает неясность в вопросе классификации отдельно взятых договоров в качестве внешнеторговых либо внутринациональных. Дело в том, что законодательство Республики Узбекистан предоставляет нерезидентам право открытия депозитных счетов в национальной валюте в коммерческих банках Республики Узбекистан. Однако для открытия и использования банковских счетов нерезидентами – юридическими лицами в Республике Узбекистан обязательным требованием является осуществление деятельности на территории Республики Узбекистан[1]. Иначе говоря, в качестве примера можно говорить о случаях наличия у нерезидента на территории Узбекистана «постоянного учреждения», то есть любого места, через которое нерезидент осуществляет предпринимательскую деятельность в Республике Узбекистан, включая деятельность, осуществляемую через уполномоченное лицо. Надо сказать, что постоянным учреждением нерезидента в Республике Узбекистан признается также осуществление предпринимательской деятельности в Республике Узбекистан, которая продолжается более ста восьмидесяти трех календарных дней в течение любого последовательного двенадцатимесячного периода. Таким образом, если нерезидент, имея на банковском счете определённую сумму национальной валюты и желает её израсходовать для целей приобретения товаров, работ (услуг) у резидентов Республики Узбекистан, то возникает вопрос касательно является ли договор внешнеторговым либо внутринациональным.

Внешнеторговый договор в национальной валюте

Компания А, зарегистрированная в Китае (нерезидент) заключает договор подряда с компанией В, зарегистрированной в Узбекистане (резидент) на строительство объекта на территории г. Ташкент, Республика Узбекистан. Срок выполнения работ составляет 3 года. В результате нерезидент регистрирует своё постоянное учреждение на территории г. Ташкент и открывает депозитный счёт в национальной валюте в одном из коммерческих банков. В процессе выполнения договорных обязательств у

[1] Закон Республики Узбекистан от 22 октября 2019 г., № ЗРУ-573 о внесении изменений и дополнений в Закон Республики Узбекистан «О валютном регулировании».

нерезидента возникает необходимость в строительных материалах. Вместо поставки строительных материалов из Китая, нерезидент закупает их в г. Ташкент у резидента Республики Узбекистан. Для этой цели стороны заключают договор поставки, в рамках которого расчёт осуществляется в национальной валюте Узбекистана. Более того, для выполнения определённой части работ нерезидент на договорной основе привлекает резидентов в качестве субподрядчиков и осуществляет расчёт в национальной валюте.

Надо учесть, что законодательство экспортом товаров признаёт вывоз товаров с таможенной территории Республики Узбекистан, а экспортом работ (услуг) понимает выполнение (оказание) работ (услуг) юридическим или физическим лицом Республики Узбекистан юридическому или физическому лицу иностранного государства независимо от места их выполнения (оказания).

Учитывая, что в нашем случае нет вывоза товаров, оплата осуществляется в национальной валюте и часть работ выполняется на территории Узбекистана, тем не менее, вышеуказанная ситуация требует ответа на два вопроса:

Во-первых, вопрос о действительности такого договора (без иностранной валюты платежа). Хотя, в нашем случае речь идёт об экспорте, тем не менее 20 февраля 2018 года, Президент принял решение, по которому к категории импортного контракта были отнесены все контракты с нерезидентами на импорт товаров, работ (услуг) **независимо** от валюты платежа[1];

Во-вторых, вопрос о соответствии вышеуказанной ситуации определению экспорта. Ведь, оплата в национальной валюте и непоступление иностранной валюты в Узбекистан вызывает вопрос о правомерности реализации товаров, работ (услуг) за национальную валюту.

С учетом вышеуказанного, возникает потребность в пересмотре определений экспорт и импорт приведенных в рамках законодательства Республики Узбекистан. Считаем, что в целях имплементации норм Конвенции ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» 1980г. в законодательстве Республики

[1] Постановление Президента Республики Узбекистан от 20 февраля 2018 г., № ПП-3550 «О мерах по совершенствованию порядка проведения экспертизы предпроектной, проектной, тендерной документации и контрактов» установило, что импортный контракт — договор, заключенный между заказчиком и нерезидентом Республики Узбекистан на импорт товаров (работ, услуг) независимо от валюты платежа.

Узбекистан, было бы уместно при наличии одного признака, а именно «нахождение коммерческих предприятий в разных государствах», квалифицировать сделку как внешнеторговую. При этом такие факторы как пересечение границ двух государств, обязательность наличия иностранной валюты в качестве валюты платежа не должны рассматриваться в качестве определяющих признаков, отсутствие которых вызовет ответственность хозяйствующих субъектов Республики Узбекистан за нарушение таможенного и валютного законодательства.

§ 3. Комплексный характер

При рассмотрении внешнеторговых сделок подчеркивается их гражданско-правовой характер. Однако в современных условиях на отношения сторон по этим договорам все большее влияние оказывают нормы административного, валютного, таможенного, налогового и иного законодательства.

Обратите внимание!

Контрагенты должны учитывать правила, касающиеся налогообложения, получения разрешений на ввоз и вывоз товаров, порядка прохождения таможенной очистки, качества поставленной продукции с точки зрения ее соотношения обязательным требованиям по охране здоровья людей, окружающей среды, определенным техническим параметрам и т.д. В этом смысле регулирование отношений сторон на основе данных договоров носит комплексный характер.

Применительно к внешнеэкономическим сделкам происходит взаимодействие норм не только различных отраслей права, но и разных государств. Это является одной из особенностей таких сделок.

Нормы гражданского законодательства не регламентируют все юридические аспекты внешнеэкономической транзакции, в этой связи такую сделку следует рассматривать не только на базе гражданско-правовых предписаний, но и соответствующих норм других отраслей права.

§ 4. Форма внешнеторгового сделки

Вопрос о форме внешнеторговой сделки регламентирован Гражданским кодексом Республики Узбекистан. Так, статья 1181 устанавливает: «форма сделки подчиняется праву места ее совершения. Однако сделка, совершенная за границей, не может быть

признана недействительной вследствие несоблюдения формы, если соблюдены требования права Республики Узбекистан».

Обратите внимание!

Вышеуказанная норма законодательства означает, что форма внешнеторговых сделок, совершаемых юридическими лицами и гражданами Республики Узбекистан, подчиняется праву места ее совершения и независимо от места совершения должна соответствовать требованиям законодательства Республики Узбекистан для признания этой сделки и последующего исполнения на территории Республики Узбекистан.

Как было ранее упомянуто в первой главе настоящего учебника, законодательство устанавливает, что внешнеторговая сделка, хотя бы одним из участников которой является юридическое лицо Республики Узбекистан или гражданин Республики Узбекистан, совершается, независимо от места заключения сделки, в письменной форме. Наряду с этим, статья 11 Венской конвенции 1980 года «О договорах международной купли-продажи товаров» устанавливает следующее: «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».

Данное положение Конвенции идёт в разрез с требованиями узбекского законодательства. Несмотря на это, при ратификации Конвенции 30 августа 1996 года Республика Узбекистан не сделала заявление об отказе в применении на ее территории статьи 11. В соответствии со статьями 12 и 96, странам-участницам допускается такое право, если в этом государстве законодательство требует, чтобы договоры купли-продажи заключались или подтверждались в письменной форме.

В результате Конвенция ООН 1980 года, будучи ратифицированной Олий Мажилисом, является частью узбекского законодательства и не требует заключения договора в письменной форме. Однако письменная форма является обязательной в отношении внешнеэкономической сделки в рамках узбекского законодательства[1]. Это обстоятельство порождает коллизию между нормами международного и национального законодательства. Принимая во внимание приоритет международного права над нормами национального законодательства Узбекистана в

[1] Ст.1181 Гражданского кодекса Республики Узбекистан.

соответствии со статьей 7 Гражданского кодекса, можно полагать, что законодательство Республики Узбекистан допускает, наряду с письменной формой, и устную форму сделки.

Однако с учетом требований статьи 1181 Гражданского кодекса и ряда подзаконных актов в области внешнеэкономической деятельности сложилась практика заключения договоров исключительно в письменной форме. Несоблюдение письменной формы в соответствии с законодательством Республики Узбекистан ставит вопрос о недействительности внешнеэкономической сделки согласно статьям 115 и 1181 ГК. Следовательно, складывается неясность в отношении требуемой законом формы внешнеторговой сделки. Это в свою очередь требует от Республики Узбекистан заявление отказа в применении на ее территории статьи 11 в соответствии со статьями 12 и 96 Венской конвенции 1980 года.

§ 5. Постановка на учет и регистрация

Постановка на учет и регистрация внешнеторгового договора хотя и на первый взгляд казалось формальностью, но на практике занимает достаточно больших усилий и времени. Уполномоченные органы на данной стадии больше придерживаются использования договаривающимися сторонами типовых форм договоров и, следовательно, не поощеряют какие-либо изменения в тексте по усмотрению сторон. Несомненно, данное обстоятельство упрощает работу юриста, делая её в какой-то мере формальной. Кроме того, такое положение дел не стимулирует процесс толкования норм права в судах Республики Узбекистан.

Обратите внимание!

Законодательство устанавливало понятия «постановка на учет» и «регистрация» внешнеторогового контракта (регистрация есть по сей день). На практике эти два понятия отождествлялись, и нередко момент вступления внешнеторговой сделки в силу привязывался к моменту регистрации или постановки на учет контракта в уполномоченных органах Республики Узбекистан.

Возникал вопрос о юридической природе этих двух понятий и их значении при заключении внешнеэкономической сделки.

Законодательство Республики Узбекистан ранее предусматривало **требование по постановке на учет** внешнеторговых контрактов в уполномоченных органах Республики Узбекистан, а именно до 2012 года импортных контрактов в

таможенных органах, а до 2014 года внешнеторговых контрактов в коммерческих банках. Таким образом, Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 30 декабря 2012 года «О дополнительных мерах по либерализации процедур, связанных с осуществлением внешнеторговых операций» № 379 отменило требование о постановке на учет импортных контрактов в таможенных органах. Взамен, с 1 января 2013 года была внедрена интегрированная система таможенного оформления экспортных операций в режиме «онлайн» с формированием единой электронной базы данных указанных министерств и ведомств. Позже, в соответствии с Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 21 июля 2014 года «О дополнительных мерах по совершенствованию мониторинга внешнеторговых операций в Республике Узбекистан» № 199 с 1 сентября 2014 года была отменена процедура постановки на учет внешнеторговых контрактов в коммерческих банках. Следовательно, это стало возможным с внедрением практики ввода данных по внешнеторговым контрактам и инвойсам в электронной форме через Единый портал интерактивных государственных услуг с использованием электронной цифровой подписи со стороны непосредственно самих субъектов предпринимательской деятельности.

В соответствии с Указом Президента Республики Узбекистан от 24.11.2018 года № УП–5582 «О дополнительных мерах по совершенствованию таможенного администрирования и повышению эффективности деятельности органов государственной таможенной службы Республики Узбекистан» было также отменено требование о постановке на учет в органах государственной таможенной службы Республики Узбекистан экспортных контрактов по отношению ко всем товарам.

В тоже время, необходимо знать, что Постановлением Кабинета Министров от 21.12.2017 года «Об утверждении Положения о порядке регистрации экспортных контрактов» № 1006 установлено следующее по **регистрации** экспортных контрактов:

регистрация экспортных контрактов и (или) дополнительных соглашений к ним осуществляется в Министерстве внешней торговли Республки Узбекистан;

субъекты предпринимательства вправе осуществлять экспорт товаров, работ (услуг), за исключением отдельных товаров по перечню, определяемым Кабинетом Министров, посредством

электронных торговых площадок в сети Интернет без заключения экспортного контракта и изъятия банковской комиссии за экспорт товара, работ (услуг).

Обратите внимание!

Основной целью регистрации экспортных контрактов является осуществление мониторинга цен экспортируемых товаров, работ (услуг), упорядочение учета экспорта специфических товаров и внешнеторговой отчетности.

В Министерстве внешней торговли Республики Узбекистан подлежат **регистрации контракты на экспорт товаров (работ, услуг)**:

заключенные на основании решений Правительства Республики Узбекистан и межправительственных соглашений;

включенные в перечень к Указу Президента Республики Узбекистан от 3 ноября 2017 № УП–5215 «О мерах по упорядочению лицензирования экспорта и импорта специфических товаров, а также регистрации экспортных и экспертизы импортных контрактов».

При этом определенные экспортные контракты, заключенные на товарно-сырьевых биржах и подлежащие регистрации на товарно-сырьевых биржах, экспортные контракты на поставку продукции собственного производства, производимой предприятиями с иностранными инвестициями (кроме эспорта лицензируемых специфических товаров), **не подлежат** регистрации в Министерстве внешней торговли Республики Узбекистан.

Кроме того, вышеназванный Указ предусмотрел, что импортные контракты, финансируемые за счет средств государственного бюджета Республики Узбекистан или Фонда реконструкции и развития Республики Узбекистан или кредитов (займов) (кроме рефинансируемых коммерческими банками) привлеченных Правительством Республики Узбекистан либо под её гарантию, а также финансируемые за счёт средств хозяйствующих субъектов государственная доля в уставном фонде которых более 50% и их аффилированных дочерних предприятий на сумму более 100 тыс. долл. США подлежат **экспертизе** в Министерстве внешней торговли Республики Узбекистан.

В феврале месяце 2018 года было принято Постановление Президента Республики Узбекистан от 20 февраля 2018 г. № ПП–3550 «О мерах по совершенствованию порядка проведения экспертизы предпроектной, проектной, тендерной документации и

контрактов», которое утвердило Положение о порядке проведения **экспертизы и регистрации контрактов**. Данное Положение установило, что ГУП «Центр комплексной экспертизы проектов и импортных контрактов при Министерстве экономики и промышленности Республики Узбекистан», наряду с полномочиями, предоставленными законодательством, осуществляет **экспертизу и регистрацию** [1]:

контрактов и импортных контрактов на сумму, превышающую в эквиваленте 50 тысяч долларов США, и дополнительных соглашений к ним, заключаемых стратегическими закупщиками, а также организациями, в уставном фонде (капитале) которых имеется доля стратегических закупщиков;

импортных контрактов на сумму, превышающую в эквиваленте 100 тысяч долларов США, и дополнительных соглашений к ним, заключаемых государственными органами, бюджетными организациями, получателями бюджетных средств, направляемых на осуществление закупочных процедур, государственными целевыми фондами, а также государственными предприятиями и юридическими лицами с долей государства в уставном фонде (капитале) в размере 50 процентов и более, юридическими лицами в уставном фонде (капитале) которых 50 процентов и более принадлежит юридическому лицу с долей государства 50 процентов и более;

импортных контрактов на сумму, превышающую в эквиваленте 100 тысяч долларов США, и дополнительных соглашений к ним, заключаемых за счет средств бюджетов бюджетной системы, Фонда финансирования государственных программ развития Республики Узбекистан, Фонда реконструкции и развития Республики Узбекистан, а также государственных целевых фондов.

Пример из практики

На практике бывали случаи, когда вступление в силу внешнеторговой сделки приурочивалось к моменту регистрации или постановки на учет и резидент (импортёр) не совершал действий в этом направлении в течение длительного времени в силу разных причин. В результате, права иностранного контрагента нарушались и это вело к спору.

Какие правовые последствия несет за собой отсутствие регистрации или постановки на учет контракта?

[1] Постановление Президента Республики Узбекистан от 20 февраля 2018 г., № ПП-3550 «О мерах по совершенствованию порядка проведения экспертизы предпроектной, проектной, тендерной документации и контрактов».

Правовая сущность регистрации и постановки на учёт

Термин «регистрация» имеет важное юридическое значение и несоблюдение требования о «государственной регистрации» сделки влечет ее недействительность, и такая сделка считается ничтожной с момента ее совершения[1].

В свою очередь, законодательство не определяет последствий несоблюдения требования о постановке на учет. Следовательно, постановка на учет имеет сугубо вспомогательный характер и необходима для мониторинга за общим объемом экспорта и импорта со стороны государства. Несоблюдение требования о постановке на учет не влечет недействительности внешнеэкономической сделки.

Регистрируя сделку, государство признает и, в тоже время, подтверждает основания возникновения, перехода, обременения и (или) прекращения прав на предмет сделки[2]. В то время как постановка на учет ставит перед собой цель осуществления мониторинга за экспортными и импортными контрактами, упорядочение операций в иностранной валюте и контроль за поступлением и целевым использованием валютной выручки. На основании вышеизложенного можно однозначно сделать вывод, что постановка на учет экспортно-импортных контрактов не является государственной регистрацией в рамках ст.ст.111-112 Гражданского кодекса. Невыполнение требования о постановке на учет контракта не делает его недействительным.

Более того, согласно ст.357 Гражданского кодекса договор вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента его заключения. Следовательно, момент вступления в силу внешнеторговой сделки не правомерно привязывать к ее регистрации либо постановке на учет в уполномоченных органах. В свою очередь, даже если резидент Узбекистана (импортер) не регистрирует либо откладывает постановку на учет сделки, это не влияет на действительность внешнеэкономической сделки, которая вступает в силу с момента заключения в соответствии со ст.357 Гражданского кодекса. Однако если сделка должна быть зарегистрирована, то ее следует в рамках сроков, предусмотренных в законодательстве, зарегистрировать, иначе несмотря на вступление в силу сделки она впоследствии будет признана недействительной.

[1] Ст.112 Гражданского кодекса Республики Узбекистан.
[2] Е. А. Суханов. Гражданское право, 4-е изд. М. Wolters Kluwer, 2008, Том 1. С.475.

§ 6. Требования к внешнеторговым контрактам

Надо сказать, что в соответствии с законодательством Республики Узбекистан существует типовой подход в отношении оформления текста **внешнеторговых контрактов** – экспортные, бартерные и импортные контракты хозяйствующих субъектов.

Наличие типового подхода даёт возможность для унифицирования стандартов оформления внешнеторговых контрактов с тем чтобы у сторон, так и уполномоченных органов при мониторинге внешнеторговой деятельности хозяйствующих субъектов не возникали сложности. С другой стороны, это можно истолковать как ограничение в определенной степени принципа «свобода договора» установленный статьей 354 Гражданского кодекса.

Таким образом, в Постановлении Кабинета Министров от 21 июля 2014 года «О дополнительных мерах по совершенствованию мониторинга внешнеторговых операций в Республике Узбекистан» № 199 законодатель устанавливает следующие минимальные требования (основные разделы и сведения), предъявляемые к внешнеторговым контрактам:

Преамбула. Вводная часть контракта содержит номер контракта, место и дату заключения, полное наименование юридических лиц, должность, фамилии и имена лиц, заключающих контракт. В случае, если лицо заключает контракт на основании доверенности, это указывается в преамбуле контракта.

Предмет контракта. В данном разделе указываются наименование товара, работ и услуг, а также вид сделки. Вместе с наименованием товара указывается его характеристика и ассортимент по количеству и качеству.

Количество товара выражается в международных единицах, принятых в метрической системе мер. Возможно определение в единице измерения в соответствии с порядком установления количеств системы мер и весов, принятых в Республике Узбекистан.

Качественная характеристика товара определяет совокупность свойств, отражающих пригодность товара для его использования. Также необходима ссылка на код товара по ТН ВЭД.

Основными методами определения качества товара являются:

по стандарту: общепринятые международные стандарты, ГОСТы, действующие в Республике Узбекистан;

по спецификации: указание технических параметров;

по содержанию основных веществ дается показатель-минимум, по примесям – показатель максимум;

по собственности товара: тип, модель, марка, сорт, вид.

В контракте на поставку машин, оборудования и технологических линий указывается на их новизну или факт их эксплуатации (для бывших в эксплуатации – процент износа или срок эксплуатации).

Базисные условия поставки. Определяются (по международным правилам «Инкотермс») следующие основные обязанности продавца и покупателя по поставке товара:

распределение обязанностей и расходов контрактующих сторон по доставке товара;

порядок и место передачи товара покупателю;

выполнение формальностей по вывозу-ввозу товара;

страхование товара;

переход риска случайной утраты или повреждения товара с продавца на покупателя.

При использовании «Инкотермс» следует указывать (наряду с аббревиатурой) место поставки (наименование ж/д станции, порта, аэропорта и т. д.).

Срок поставки товара, выполнения работ и оказания услуг. В контракте указываются срок или дата поставки товара, выполнения работ и оказания услуг. Срок поставки товара, выполнения работ и оказания услуг означает временной период, в течение которого товар (или его партия) должен быть поставлен, работы и услуги должны быть выполнены и оказаны продавцом в указанное(м) место(е).

Под датой поставки товара, выполнения работ и оказания услуг понимается дата выполнения продавцом своих обязательств согласно условиям поставки товара, выполнения работ и оказания услуг, указанным в контрактах.

Цена и общая сумма контракта. При установлении цены товара в контракте указываются единица измерения товара, цена за единицу товара и общая сумма контракта.

Единица измерения товара определяется согласно единицам измерения в ТН ВЭД.

Общая сумма контракта означает стоимость продаваемого товара, работ и услуг. В случае заключения специфических контрактов на выполнение работ и оказание услуг, в которых

невозможно определить сумму контракта на момент его заключения, общая сумма контракта не указывается.

По внешнеторговым контрактам на приобретение (продажу) оборудования, установок, механизмов, комплектующих изделий и запасных частей, предусматривающим осуществление поставщиками монтажных и (или) пусконаладочных работ, оказание ими услуг по обучению персонала и других услуг, уплату роялти, в контрактах (спецификации) отдельно указывается сумма выполняемых работ, оказываемых услуг и роялти.

Условия платежа. В условиях платежа в контракте устанавливаются валюта, форма и срок платежа. Если валюта платежа отличается от валюты контракта, то указываются курс пересчета валюты и источник определения данного курса.

Валюта платежа во внешнеторговых контрактах указывается в иностранной валюте (за исключением случаев, установленных законодательством).

Происхождение товара, место выполнения работ и оказания услуг. В контракте указывается страна происхождения поставляемого товара и производитель, а также место (страна) выполнения работ и оказания услуг.

Ответственность сторон. В качестве условий, обеспечивающих выполнение сторонами принятых обязательств, в контракте, как правило, предусматриваются санкции в виде пени и/или штрафа, выплачиваемых стороной за невыполнение или ненадлежащее выполнение ею контрактных обязательств. На виновную сторону накладывается обязательство выплатить неустойку пострадавшей стороне по требованию последней.

Реквизиты сторон. Текст контракта завершается указанием реквизитов сторон. Указываются почтовые реквизиты, адрес, банковские и отгрузочные реквизиты. Подписи хозяйствующих субъектов в контракте заверяются их печатью.

В бартерных контрактах в обязательном порядке учитываются условия, предусматривающие опережающую поставку импортных товаров или представление встречных банковских гарантий.

Текст внешнеторгового контракта должен быть изложен на государственном или русском языке. Если текст контракта составлен на другом языке, контракт должен быть переведен на государственный или русский язык и заверен в установленном порядке.

Сведения о вносимых изменениях и дополнениях в условия контракта должны быть зафиксированы дополнительным соглашением и вводятся в систему в том же порядке, что и контракты.

Ответственность за соблюдение требований настоящего раздела возлагается на хозяйствующие субъекты, а также на лицо, предоставившее юридическое заключение на предмет соответствия условий контракта действующему законодательству.

§ 7. Применимое право

Заключая внешнеторговый контракт стороны должны также решить вопрос о праве, применимом к контракту в случае возможного спора. Иначе говоря, сторонам следует установить, каким законодательством будут регулироваться договорные отношения.

Гражданский кодекс в статье 1189 предусматривает, что договор регулируется правом страны, выбранным соглашением сторон, если иное не предусмотрено законом.

Обратите внимание!

Как правило, при заключении внешнеторгового контракта стороны желают видеть в качестве применимого права – право места инкорпорации, то есть государства где юридическое лицо изначально учреждено. Это происходит в силу знакомства с правом и наличия неуверенности об иностранном праве. Аналогичная ситуация имеет место при заключении внешнеторговых контрактов с резидентами Республики Узбекистан. В большинстве случаев, когда иностранный контрагент не соглашается с выбором применимого права приемлимого резиденту Республики Узбекистан, стороны выбирают право третьего государства в качестве применимого права.

В соответствии с Гражданским кодексом **право применяемое к договору**, выбранное соглашением сторон **охватывает**, в частности следующие вопросы:

толкование договора; права и обязанности сторон; исполнение договора; последствия неисполнения или ненадлежащего исполнения договора; прекращение договора; последствия ничтожности или недействительности договора; уступку требований и перевод долга в связи с договором.

Важно отметить, что вопрос применимого права достаточно тесно связан с вопросом компетентного арбитража (суда). В этой связи, надо по возможности установить в договоре применимое право

того иностранного государства, в котором арбитраж будет компетентен рассматривать спор. Так, например, если выбрать Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате Российской Федерации будет уместно также определить право Российской Федерации в качестве применимого права. Это даст возможность арбитражу более профессионально подойти к рассмотрению спора с применением норм права по которому выработана арбитражная (судебная) практика.

Кроме того, иногда неправильный выбор применимого права может затруднить процесс признания и исполнения арбитражных (судебных) решений и вызвать дополнительные вопросы в силу противоречия основам правопорядка (публичному порядку) государства в котором должно быть признание и исполнение решения. Таким образом, мыстный суд может отказать в признании и исполнении, поскольку решение основано на иностранном праве, нормы которого противоречат публичному порядку Республики Узбекистан.

§ 8. Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» (Вена, 1980 г.)

Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» (Венская конвенция) была принята 11 апреля 1980 года и вступила в силу 1 января 1988 года.

Целью Венской конвенции является обеспечение современного, единообразного и справедливого режима договоров международной купли-продажи товаров. Таким образом, Венская конвенция в значительной степени способствует установлению определенности в торговых обменах и снижению операционных издержек[1].

Венская конвенция обеспечивает современную и единообразную нормативную базу международной купли-продажи товаров, которая должна применяться во всех случаях заключения договоров купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в договаривающихся государствах. В таких случаях Венская конвенция применяется непосредственно, без обращения к нормам частного международного права для определения права, применимого к договору, что существенно

[1] Доступно на веб сайте: https://uncitral.un.org › salegoods › conventions › sale_of_goods › cisg

увеличивает определенность и предсказуемость в отношении договоров международной купли-продажи товаров[1].

Венская конвенция также может применяться в отношении договоров международной купли-продажи товаров в случаях, когда нормы частного международного права указывают, что применимым является право одного из договаривающихся государств, или может применяться в силу выбора сторон договора, вне зависимости от того, находятся ли их коммерческие предприятия в одном из договаривающихся государств. В этом последнем случае КМКПТ выступает как некий нейтральный свод норм, который легко может быть принят в силу его транснационального характера и широкой доступности материалов, содержащих его толкование[2].

Ключевые положения[3]:

во-первых, Венская конвенция регулирует договоры международной купли-продажи товаров между частными коммерческими предприятиями, за исключением розничных продаж потребителям и продажи услуг, а также продажи некоторых определенных видов товаров;

во-вторых, она применяется к договорам купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных договаривающихся государствах, или когда нормы частного международного права указывают на применение права какого-либо договаривающегося государства. Она также может применяться в силу выбора сторон;

в-третьих, некоторые вопросы, касающиеся международной купли-продажи товаров, например, о действительности договора и его последствиях для права собственности на проданный товар, остаются вне сферы действия Конвенции;

в-четвертых, Венская конвенция во второй части регулирует вопросы, возникающие при заключении договоров путем направления сторонами оферты и акцепта. В третьей части Венской конвенции установлены обязательства сторон договора. Обязательства продавцов включают поставку товара в соответствии с количеством и качеством, указанными в договоре, а также передачу относящихся к нему документов и передачу права собственности на товар. Обязательства покупателя заключаются в уплате цены за товар

[1] Там же
[2] Доступно на веб сайте: https://uncitral.un.org › salegoods › conventions › sale_of_goods › cisg
[3] Там же

и принятии поставки товара. Кроме того, в этой части содержатся общие правила, касающиеся средств правовой защиты в случае нарушения договора. Потерпевшая сторона может потребовать исполнения обязательств другой стороной или возмещения убытков либо расторгнуть договор в случае существенного нарушения.

в-пятых, дополнительные правила регулируют переход риска, предвидимое нарушение договора, возмещение убытков и освобождение от исполнения договора.

в-шестых, хотя Венская конвенция допускает заключение договора в свободной форме, государства вправе сделать заявление, требующее наличия в письменной форме.

§ 9. Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 2016

Международный институт унификации частного права (УНИДРУА) в 1994 году создал Принципы международных коммерческих договоров, иначе говоря Принципы УНИДРУА. Принципы УНИДРУА относятся к категории правил lex mercatoria (мягкое право) и, следовательно, могут быть использованы посредством инкорпорации в текст контракта.

К настоящему времени приняты четыре редакции Принципов УНИДРУА, а именно Принципами 2016, 2010, 2004 и 1994 гг[1]. Во всех Принципах в части Преамбулы устанавливается примерный круг обстоятельств, при которых данные правила могут быть применены.

В частности, Преамбула устанавливает следующее: «Настоящие Принципы устанавливают общие нормы для международных коммерческих отношений. Они подлежат применению в случае, если стороны согласились, что их договор будет регулироваться этими Принципами». Иначе говоря, как и в правилах Международной торговой палаты, в Принципах УНИДРУА превалирует усмотрение сторон.

В 2007 году Комиссия ЮНСИТРАЛ рекомендовала Принципы УНИДРУА для использования в качестве применимых норм права во внешнеторговых договорах[2].

Наряду с этим, проф. М.И. Бонелл определил, что в бизнес практике тенденция использования Принципов УНИДРУА

[1] Актуальные правовые аспекты современной практики международного коммерческого оборота: Сб. ст. / Под ред. А.С. Комарова. М.: Статут, 2016.

[2] Симатова Е.Л. Тенденции и перспективы развития lex mercatoria в международном частном праве // Современное право. 2015. № 8.

активизируется и можно чаще наблюдать как бизнесмены в своих договорах применяют их в качестве применимого к договору права[1].

Как утверждают некоторые авторы многие государства не приемлят использование Принципов в качестве источника права, применимого к договору. Однако в статье 1134 Гражданского кодекса Франции установлено, что регулирование договорных отношений возможно посредством права, применимого между сторонами. Следовательно, данная норма служит правовой основой для применения Принципов в регулировании договорных отношений[2]. Однако они используются в рамках применимого права. В тоже время, законодательство штата Луизиана и Орегон (США) также не содержит каких-либо ограничений по использованию Принципов[3].

Обзор правил, установленных Принципами УНИДРУА позволяет рассматривать их в двух частях. Первая часть – это фундаментальные принципы, которые имеют общий характер в отношении всех правовых систем. Вторая часть – это более предметные правила касательно заключения и исполнения международных коммерческих договоров, а также последствия их неисполнения. Иначе говоря, здесь речь идет о средствах правовой защиты.

Таким образом, Принципы УНИДРУА применяются[4]:

в случае согласия сторон о том, что их договор будет регулироваться данными принципами;

в случае согласия сторон о том, что их договор будет регулироваться «общими принципами права», «lex mercatoria» или аналогичными положениями;

в случае, когда в контракте отсутствует соглашение о выборе применимого права;

в случае толкования и восполнения международных унифицированных правовых документов;

Принципы УНИДРУА также служат моделью для национального законодательства. Так, при разработке гражданского

---

[1] Bonell M.J. From UNIDROIT Principles 1994 to UNIDROIT Principles 2004: A Further Step Towards A Global Contract Law // Uniform Commercial Code Law Journal. Vol. 37. № 1.

[2] Kronke H. The Scope of Party Autonomy in Recent UNIDROIT Instruments and the Conflict of Laws in the MERCOSUR and the European Union // Liber Amicorum en Homenaje Al Profesor Dr. Didier Opertti Badan. 2005.13. Report of the United Nations Commission on International Trade Law on the work of its 40th Session (A/62/17 part I), 2007.

[3] Symeonides S.C. Contracts Subject to Non-state Norms // Americal Journal of Comparative Law. 2006. N 54.

[4] Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 2010 / Пер. с англ. А.С. Комарова. М.: Статут, 2013.

законодательства Литвы, Аргентины, Туниса, Квебека и др. использовались данные Принципы[1].

Тексты всех четырех редакций Принципов УНИДРУА доступны на сайте Института УНИДРУА в сети Интернет (URL: http://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/unidroit-principles-2016).

Контрольные вопросы:

1. Внешнеторговый договор не отличается от внутринационального договора ни своей формой, ни другими элементами, в том числе и порядком вступления в силу.

Обсудите.

2. Действительность внешнеторгового договора во многом зависит от национального права сторон и в этой связи Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» не регламентирует порядок определения недействительности договора.

Обсудите.

3. Многие государства не приемлят использование Принципов УНИДРУА в качестве источника права, применимого к договору.

Обсудите.

[1] Vogenauer S., Kleinheisterkamp J. Commenatary on the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts. Oxford University Press. New York. 2009.

Глава 5. ДОГОВОР ФРАНШИЗИНГА

Данная глава освещает в себе современную форму ведения бизнеса, а именно франшизинг. В главе приводится общая характеристика франшизинга, отличительные признаки франшизинга, элементы договора франшизинга, требования касательно регистрации договора франшизинга.

§ 1. Общая характеристика договора франшизинга

Для вновь создаваемых предприятий обеспечение успеха бизнеса является первоочередной задачей. Сегодня в условиях глобализации и развитой конкуренции потребитель имеет право выбора продукта лучшего качества, соответствующего мировым стандартам. Это в свою очередь требует от предпринимателей больших расходов и усилий, направленных не только на улучшение качества производимого продукта (услуг), но и его рекламы. Конечно, каждый может попробовать свои силы в мире бизнеса. В этой связи целесообразнее выбирать более безопасные следующие конструкции.

Во-первых, это дистрибьютерство известной продукции. Данная конструкция позволяет вновь созданному предприятию получить от другого предприятия-производителя эксклюзивное право на реализацию определённой продукции в отдельной территории. В качестве примера, можно привести дистребьютеров авиабилетов либо продукции компаний *Procter & Gamble, Nestle* и др.

Во-вторых, совместно с производителем известной продукции можно создать предприятие, производящее аналогичную продукцию, что и учредитель. Совместное предприятие способно в значительной мере сократить издержки, связанные с поставкой товара из одной местности в другую. За недавнее время в Узбекистане был учрежден ряд совместных предприятий, таких как *СП «Уз-Тексако»,* производящее высококачественные смазочные материалы или *СП «Mercedes-Benz Central Asia»,* производящее автобусы.

В-третьих, предприятие может получить за вознаграждение от другого, более успешного предприятия целый комплекс исключительных прав (лицензионный комплекс). Говоря иначе, это разрешение одного лица другому на использование его фирменного наименования, охраняемой коммерческой информации, товарного

знака и др. В результате, вновь созданное предприятие, будучи самостоятельным, внешне становится идентичным с известным рестораном, магазином, либо производителем и т.д. Такая конструкция бизнес деятельности называется франшизинг. Франшизинг в большей мере применяется в отраслях социально-бытового обслуживания населения за рубежом. В Узбекистане данная форма предпринимательства ещё находиться на стадии становления. Между тем, на территории Узбекистана наиболее известным франшизингом является *Coca-Cola*. В тоже время за последнее время в образовательной сфере также наметилась тенденция использования франшизинга, в частности таковыми являются высшие учебные заведения как Международный Вестминстерский университет, Сингапурский институт менеджмента и др.

§ 2. Франшизинг и его отличительные признаки

В рамках законодательства Республики Узбекистан вторым названием франшизинга является комплексная предпринимательская лицензия. По договору комплексной предпринимательской лицензии (договору франшизига) одна сторона (комплексный лицензиар) обязуется предоставить другой стороне (комплексному лицензиату) за вознаграждение комплекс исключительных прав (лицензионный комплекс), включающий право использования фирменного наименования лицензиара и охраняемой коммерческой информации, а также других объектов исключительных прав (товарного знака, знака обслуживания и изобретения и др.), предусмотренных договором в предпринимательской деятельности лицензиата. Исходя из данного определения, можно сделать следующие заключения:

Во-первых, франшизинг является отдельной разновидностью договора.

Во-вторых, объектом продажи является комплекс исключительных прав (лицензионный комплекс), а также другие объекты исключительных прав (товарного знака, знака обслуживания и изобретения и др.)

В-третьих, франшизинг всегда имеет возмездный характер и не предполагает безвозмездную передачу. Если стороны всё же заключат договор на безвозмездной основе, то в этом случае такой договор может быть признан недействительным, как не соответствующий требованиям законодательства.[1] Тем не менее,

[1] Статья 116 Гражданского кодекса Республики Узбекистан 1996 года

данное требование закона не соответствует интересам крупных холдингов. Холдинг имея единую бизнес политику заинтересован в сокрашении издержек аффилированых ему компаний. В этой связи внутри холдинга выстраивается структура по которой право пользования на объекты интеллектуальной собственности передаются между аффилированными компаниями на безвозмездной основе без заключения договора.

Особое внимание в определении договора франшизинга заслуживает термин «исключительных прав». Таким образом, исключительность в данном контексте означает экслюзивность прав собственности обладателя на объекты интеллектуальной собственности. Заключая договор франшизинга обладатель исключительных прав, даёт своё согласие на то, чтобы другое лицо наряду с ним использовало принадлежащие ему объекты и тем самым извлекало прибыль. Однако исключительность прав не подразумевает экслюзивности в отношении лицензиата. Следовательно, лицензиар будучи исключительным правооблодателем, может свободно передать те же права и другим лицам.

Таким образом, современный бизнес понимает франшизинг как модель бизнеса, при которой одна сторона (франчайзор) предоставляет другой стороне (франчайзи) возмездное право работать от своего имени, расширяя тем самым рынок сбыта. Проще говоря, это «аренда» бренда. Крупная компания предоставляет предпринимателю право торговать продуктом или предоставлять услуги под своим брендом. При этом франчайзи обязуется работать по определенным законам и правилам, которые устанавливает франчайзор. С самого начала новый бизнес находится под контролем франчайзора, который внимательно следит за соблюдением всех стандартов, принятых со стороны франчайзи. В обмен на соблюдение этих правил франчайзи получает право использовать имя компании, предлагать ее продукты и услуги, использовать производственные и маркетинговые технологии, пользоваться технической поддержкой. А компания-франчайзор получает новый рынок сбыта и дополнительные доходы.

Ну а для развивающегося предприятия главное преимущество франчайзинга заключается в том, что это позволяет сэкономить время и силы. Бизнесмену не приходится разрабатывать бизнес-план, системы поставок, продаж и маркетинга. Если вся система уже

налажена, риски, связанные со входом в рынок, значительно снижаются.

Чтобы получить все эти права и привилегии, предприниматель делает первоначальный взнос франчайзеру, а затем выплачивает ежемесячные взносы за право пользования торговым знаком и за поддержку, обучение и консалтинг, предоставляемые франчайзером. Кроме того, он сам оплачивает затраты на создание бизнеса, приобретение необходимого оборудования и разрешений уполномоченных государственных органов на осуществление деятельности.

Но это вовсе не означает, что франчайзи становится полным владельцем товарного знака или полноправным партнером компании. Он лишь взял ее бренд «в аренду» и имеет право использовать его, пока своевременно платит «арендную плату» и соблюдает интересы компании. Размеры этой платы оговариваются отдельно и закрепляются в договоре.

Внешне структура франшизинга схожа с сетью филиалов либо дочерних предприятий, которые имеют одинаковое наименование и производят продукцию либо оказывают услуги под единым товарным знаком. В качестве примера сети филиалов можно привести филиалы Народного Банка, АК «Узбектелеком» либо операторов сотовой связи. А к дочерним предприятиям можно отнести такие компании, как Huawei, Лукойл и т.д. В отличие от франшизинга в случае филиалов и дочерних предприятий, обладатель объекта исключительных прав обладает имущественными правами в отношении упомянутых бизнес образований. Следовательно, для такого обладателя имущественных прав, нет смысла в оформлении отдельного договора для целей передачи объекта исключительных прав либо получения платежа от своего же подразделения или дочернего предприятия. А договор франшизинга заключается между независимыми хозяйствующими субъектами.

§ 3. Требования к договору франшизинга

Недооцениваемый аспект франшизинга, который, как правило, принимается без доказательств, подразумевает, что исключительные права на лицензионный комплекс принадлежат франчайзеру. Достаточно часто предприниматели из Узбекистана в целях совместного соотрудничества с всемирно известной компанией имеют дело с её региональным представительством по странам СНГ,

которое не является правообладателем лицензионного комплекса и других объектов интеллектуальной собственности, принадлежащих её головному предприятию. Следовательно, перед тем как заключить договор франшизинга, предпринимателям рекомендуется запросить у франчайзера нотариально заверенные копии правоустанавливающих документов на объекты интеллектуальной собственности. Таким документом, в отношении фирменного наименования таким является свидетельство о государственной регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя. Товарный знак и знак обслуживания удостоверяется посредством свидетельства, а изобретения, полезные модели и промышленные образцы патентом, оба выдаются государственным патентным ведомством Республики Узбекистан. Если франчайзером выступает иностранное юридическое лицо, то правоустанавливающие документы должны быть нотариально заверены и легализованы дипломатическими учреждениями Узбекистана за рубежом.

Говоря о содержании договора, следует сказать, что сторонами по договору франшизинга могут быть только коммерческие организации и индивидуальные предприниматели.

Договор франшизинга устанавливает минимальный и/или максимальный объём использования лицензионного комплекса, торгового знака, знака обслуживания и охраняемой коммерческой информации. В частности, указывается перечень продукции или услуг, при реализации которых разрешается использование фирменного наименования франчайзера, товарного знака или определяется какая коммерческая информация подлежит передаче и т.д. Главным условием в данном разделе выступает вопрос о предоставлении права франчайзи разрешать использование предоставленного ему лицензионного комплекса или его части на аналогичных условиях другими лицами на основе сублицензии.

В большинстве случаев стороны определяют территорию, на которой франчайзи уполномочен осуществлять свою деятельность, применительно к определенной сфере (продажа товаров, полученных от франчайзера или произведенных со стороны франчайзи, оказание услуг, выполнение работ, и т.д.). У франчайзера есть выбор ограничить деятельность франчайзи исключительно территорией отдельного города либо территорией всей страны. Помимо этого, франчайзер может ограничить право франчайзи на передачу

комплекса исключительных прав третьим лицам. В зависимости от такого выбора будет определяться, и сумма вознаграждения.

Договор франшизинга может быть заключен как с указанием, так и без указания срока (бессрочный договор).

В случае, если в договоре франшизинга указан срок, то такой договор можно расторгнуть по соглашению сторон либо по требованию одной из сторон при существенном нарушении договора другой стороной.

А если заключен бессрочный договор франшизинга, каждая из сторон вправе в любое время отказаться от его исполнения, известив об этом другую сторону за шесть месяцев, если договором не предусмотрен более продолжительный срок извещения.

Для франчайзера особое значение имеет условие о вознаграждении. Вознаграждение определяется в форме фиксированных разовых или периодических платежей, отчислений от выручки или в иной форме, предусмотренной договором. Платёж в рамках договора франшизинга для налоговых целей именуется как роялти.

Договор устанавливает обязательство франчайзера передать техническую и коммерческую документацию и предоставить иную информацию, необходимую франчайзи для осуществления прав, предоставленных ему по договору франшизига, а также проинструктировать франчайзи и его работников по вопросам, связанным с осуществлением этих прав. Помимо этого, франчайзер оказывает франчайзи постоянное техническое и консультационное содействие, включая содействие в обучении и повышении квалификации работников.

С другой стороны, договор обязывает франчайзи использовать при осуществлении обусловленной договором деятельности фирменного наименования франчайзера, а также обеспечивать точное соответствие качества производимых им товаров, оказываемых услуг, выполняемых работ качеству аналогичных товаров, услуг или работ, производимых, оказываемых или выполняемых непосредственно франчайзером. Наряду с этим, франчайзи должен соблюдать все инструкции и указания франчайзера, направленные на достижение точного соответствия характера, способов и условий использования, входящих в лицензионный комплекс исключительных прав, в том числе указания, касающиеся внешнего и внутреннего оформления коммерческих помещений, используемых со стороны франчайзи при

осуществлении предоставленных ему по договору прав. В дополнении к этому, франчайзи обязуется воздерживаться от разглашения секретов производства франчайзера и другой полученной от него конфиденциальной коммерческой информации.

Договором франшизинга могут быть предусмотрены эксклюзивные условия, в частности:

- обязательство франчайзера не заключать договора франшизинга с другими хозяйствующими субъектами на закреплённой за франчайзи территории либо воздержаться от непосредственной самостоятельной деятельности на этой территории;
- отказ франчайзи от заключения других договоров франшизинга с конкурентами франчайзера;
- обязательство франчайзи согласовывать с франчайзером место расположения коммерческих помещений, используемых при осуществлении предоставленных по договору исключительных прав, а также их внешнее и внутреннее оформление.

Однако данные ограничительные условия могут быть признаны недействительными по иску антимонопольного органа или иного заинтересованного лица, если они, с учётом состояния соответствующего рынка и экономического положения сторон, противоречат антимонопольному законодательству.

Достаточно часто франчайзер пытайся контролировать деятельность франчайзи посредством установления ограничительных условий. В этой связи следует отметить, что по законодательству Республики Узбекистан недействительными являются условия договора франшизинга, в силу которых:

- франчайзер вправе вместо франчайзи определять цену продажи товара или цену выполняемых (оказываемых) работ (услуг) либо устанавливать верхний или нижний предел указанных цен;
- франчайзи вправе продавать товары, выполнять работы или оказывать услуги исключительно определенной категории покупателей (заказчиков) либо исключительно покупателям (заказчикам), имеющим место нахождения (место жительства) на определенной в договоре территории.

Если у франчайзера прекращается право на фирменное наименование, входящего в лицензионный комплекс, то прекращается и договор франшизинга без замены его новым фирменным наименованием.

§ 4. Регистрация договора франшизинга

Законодательство Республики Узбекистан требует государственную регистрацию договора франшизинга. В частности, статья 863 Гражданского кодекса устанавливает, что договор франшизинга должен быть заключен в письменной форме и подлежит регистрации органом, осуществившим регистрацию юридического лица или индивидуального предпринимателя, выступающего по договору в качестве лицензиара (франчайзера). Несоблюдение этого правила влечёт недействительность договора.

В целях активизации франшизинговой формы предпринимательства, усовершенствования процедуры регистрации договоров и дальнейшего формирования благоприятных условий для деятельности субъектов предпринимательства Кабинетом Министров Республики Узбекистан было принято Постановление №244 от 04.11.2010г. «Об утверждении положения о порядке государственной регистрации договоров комплексной предпринимательской лицензии (франшизинг)».

Говоря о самом Положении следует сказать, что в нём устанавливается требование о том, что в Республике Узбекистан договоры франшизинга, существенные изменения и дополнения к ним, а также прекращения их действия подлежат государственной регистрации органом, осуществившим государственную регистрацию юридического лица или индивидуального предпринимателя, выступающего по договору в качестве лицензиара. Несоблюдение этого правила влечет недействительность договора.

Если лицензиар зарегистрирован в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя в иностранном государстве, государственная регистрация договора о франшизинге (существенные изменения, дополнения или прекращение) осуществляется регистрирующим органом Республики Узбекистан, осуществившим государственную регистрацию юридического лица или индивидуального предпринимателя, выступающего по договору в качестве лицензиата.

Таким образом, данная норма Положения завершила фазу неопределённости в отношении статьи 863 Гражданского кодекса по поводу регистрации договора франшизинга с участием иностранного франчайзера. Дело в том, упомянутая статья в случае заключения договора франшизинга с иностранным франчайзером требовала последующую регистрацию договора в государственном органе,

осуществившем регистрацию самого иностранного франчайзера. Учитывая, что в ряде государств такого требования нет, на практике достаточно часто создавалась невозможность легального оформления договора франшизинга. Следовательно, на практике предприниматели из Узбекистана очень редко стали заключать подобные договора с хозяйствующими субъектами из-за рубежа. Более того, участилась практика переименования франшизинговых договоров договорами на использование (аренда) фирменного наименнования либо торгового знака.

В случае, если договором о франшизинге будут предусмотрены внешнеторговые операции (экспорт-импорт товаров, работ и услуг), то также должны быть соблюдены требования, установленные законодательством в отношении таких операций.

В случаях, предусмотренных законодательством Республики Узбекистан, договор о франшизинге, включающий исключительные права на объекты интеллектуальной собственности, в части касающейся подлежит регистрации (лицензионный договор) также в Агентстве по интеллектуальной собственности Республики Узбекистан. При этом лицензионный договор будет являться неотъемлемой частью договора о франшизинге. При несоблюдении этого требования соответствующая часть договора (лицензионный договор), если другие условия договора могут независимо сохранять свою силу, либо договор о франшизинге в целом считается незаключенным и недействительным. В случае, если объект интеллектуальной собственности не зарегистрирован на территории Республики Узбекистан, регистрация права интеллектуальной собственности, и его передача по договору о франшизинге осуществляются по усмотрению сторон договора.

Государственная регистрация осуществляется в течение не более, чем 3 (трех) рабочих дней со дня представления в регистрирующий орган документов.

Заявление о государственной регистрации договора о франшизинге (существенных изменений, дополнений или прекращения) может быть подано:

а) индивидуальным предпринимателем;

б) руководителем постоянно действующего исполнительного органа юридического лица-правообладателя (правопользователя на основе решения судебного органа о внесении изменений, дополнений или прекращении договора или в случае, если правообладателем

является иностранное лицо) или иным лицом, имеющим право без доверенности действовать от имени юридического лица;

в) иным лицом, действующим на основании доверенности от имени юридического лица или индивидуального предпринимателя-правообладателя.

При этом лицензиар (лицензиат) указывает в заявлении следующую информацию:

а) наименование, организационно-правовую форму и адрес лицензиара (лицензиата), наименование (торговая марка, торговый знак и т. д.), под которым осуществляет свою деятельность лицензиар, и под которым будет осуществлять свою деятельность лицензиат;

б) краткое описание франшизы, которая выступает предметом договора;

в) данные об интеллектуальной собственности лицензиара, передаваемые лицензиату, о:

регистрации или подаче на регистрацию;

владельце интеллектуальной собственности;

сроке действия разрешительного документа на интеллектуальную собственность;

г) другую информацию, необходимую для осуществления договора о франшизинге.

В заявлении о государственной регистрации существенных изменений, дополнений или прекращения договора о франшизинге указываются наименование, организационно-правовая форма и адрес лицензиара (лицензиата), а также предмет заявления.

Заявитель заверяет заявление подписью уполномоченного лица (руководитель или иное лицо, действующее на основании доверенности). При подписании заявления руководителем юридического лица указывается его должность.

При представлении договора о франшизинге в регистрирующий орган для государственной регистрации к заявлению о государственной регистрации прилагаются следующие документы:

а) копия документа, подтверждающего статус каждой из сторон договора о франшизинге в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя (свидетельство, патент, выписка из соответствующего государственного реестра иностранного государства для иностранного лицензиара или соответствующие заменяющие документы);

в) три экземпляра договора о франшизинге, подписанные сторонами, должны быть прошиты, листы пронумерованы, в них не должно быть подчисток, приписок, зачеркнутых слов или иных не оговоренных исправлений;

г) документ об уплате регистрационного сбора.

В случае, если уполномоченным лицом выступает лицо, действующее на основании доверенности, также представляется копия документа, подтверждающего полномочия указанного лица, заверенная в установленном порядке.

На представленных экземплярах договора о франшизинге, подписанных сторонами, соответствующим регистрирующим органом проставляется надпись (штамп).

Два экземпляра договора о франшизинге выдаются (направляются) уполномоченному лицу не позднее одного рабочего дня, следующего за днем государственной регистрации договора о франшизинге, третий — хранится в регистрирующем органе.

Безусловно, принятие данного Положения направленно на стимулирование франшизинговой формы предпринимательства в Республике Узбекистан. Вместе с тем, сегодня можно быть свидетелем самовольного использования всемирно известных фирменных наименований и товарных знаков. В этой связи следует определить, что в случае неправомерного использования объектов интеллектуальной собственности, узбекское законодательство предусматривает ответственность. В данном случае ответственность будет определена вследствие неосновательного обогащения, когда лицо без установленных законодательством оснований приобретает за счёт другого лица имущество. Лицо, которое неосновательно получило имущество, обязано возвратить или возместить потерпевшему все доходы которые оно извлекло из этого имущества с того времени, когда узнало или должно было узнать о неосновательности обогащения. По требованию правообладателя нарушение должно быть прекращено, а нарушитель обязан возместить правообладателю понесённые им убытки.

Однако следует признать, что крайне редко хозяйствующие субъекты Узбекистана заинтересованы в использовании исключительных прав другого узбекского хозяйствующего субъекта. В большинстве из случаев интерес проявляется в отношении всемирно известных брендов, фирменных наименований и т.д. А такие известные иностранные компании подчас остаются в неведении

о фактах нарушения прав на интеллектуальную собственность в разных странах мира. Следовательно, вышеупомяннутая ответственность на практике в силу отсутствия требования со стороны потерпевшей иностранной компании остаётся не востребованной.

Таким образом, для прекрашения подобной практики злоупотребления в Республике Узбекистан, следует внести в административное законодательство штрафную санкцию в отношении хозяйствующих субъектов, самовольно использующих всемирно известные наименования, торговые знаки и т.д. Данная мера позволит стимулировать практику заключения договоров франшизинга.

Контрольные вопросы:

1. Договор франшизинга не используется широко в Республике Узбекистан в силу имеющихся сложностей, связанных с процедурой регистрации.

Обсудите.

2. Договор франшизинга имеет два отличительных признака, а именно «исключительность прав» и «ограниченность прав территорией». Следовательно, отсутствие данных признаков меняет правовую сущность франшизинга.

Обсудите.

Глава 6. ПЛАТЕЖИ

Данная глава посвящена основному обязательству покупателя, а именно вопросу оплаты за поставленные товары, работы (услуги) в рамках заключенных внешнеторговых контрактов. В частности, рассмотрены формы осуществления платежей как банковский перевод, аккредитив, инкассо, вексель, расчеты с использованием чека и факторинг.

§1. Валюта платежа и стоимость товара (работ, услуг)

Цена (стоимость) товара

Как правило, при написании текста внешнеторгового договора и определения условий в части цены товара работ (услуг) стороны обращают внимание на следующие аспекты:

- каким образом зафиксировать цену в контракте;
- каким способом рассчитать цену на товар;
- каким образом отразить расходы по доставке товара;
- в какой валюте установить цену товара;
- каким образом избежать валютных и налоговых рисков.

При определении цены в контракте используются денежные единицы в иностранной валюте (как правило это доллары США либо евро) за единицу с учетом выбранного базиса поставки, то есть соответствующего термина Incoterms (EXW, FCA, CIP, DAT и др). Конечно вопрос определения цены товара работ (услуг) зависит от специфики самого товара работ (услуг).

В контракте цена устанавливается за количественную единицу товара (например, за штуку, комплект и др.) и при этом устанавливается общая стоимость исходя из общего количества товара. Цены на товары указываются в приложениях к контракту – спецификациях, которые являются неотъемлемой частью контракта.

Обратите внимание!

Если речь идет о поставках оборудования, то в таких случаях стороны оформляют детальную спецификацию с указанием цен на каждую составную часть оборудования. Стороны также оговаривают вопрос, о том включает ли установленная цена расходы, связанные с перевозкой, упаковкой, маркировкой, таможенной очисткой и др.

Анализ условий внешнеторговых контрактов позволяет говорить о том, что стороны применяют разные механизмы определения цены:

Во-первых, стороны могут выбрать **фиксированную цену**, иначе говоря, твердую цену. Данная цена, как правило не подлежит изменению и стороны выражают свое согласие на исполнение договорных обязательств в рамках изначально заявленной цены вне зависимости от обстоятельств, которые могут оказать влияние на увеличение либо снижение стоимости товара в будущем.

Во-вторых, стороны могут также определить в контракте механизм для **определения цены в будущем**, то есть установления цены в процессе исполнения договорных обязательств. Здесь важно знать, что в контракте может быть установлено определенное время (период) для установления цены и критерии на которые стороны при этом будут ссылаться.

В-третьих, во внешнеторговых контрактах на товар с изменчивами ценами (нефть, хлопок и другого сырья) стороны в качестве ориентира делают оговорку и ссылаются на мировые стандарты ценообразования фомируемые международными организациями. Таким образом, цена в контракте может измениться с учетом мировых стандартов. Такая цена называется **подвижной ценой** и может предусматривать свой максимум и минимум.

Однако надо сказать, что чаще всего используется фиксированная цена во внешнеторговых договорах если речь идёт о поставках оборудования, строительных материалов, товаров потребления. В части работ и услуг также наблюдается тенденция превалирования фиксированной цены.

Обратите внимание!

Валюта платежа – это валюта, в которой должны быть выполнены платежные обязательства покупателя-импортера.

Говоря о валюте платежа следует отметить **Бреттон-Вудскую систему**, **Бреттон-Вудское соглашение** – международную систему организации денежных отношений и торговых расчётов, установленную в результате Бреттон-Вудской конференции, проходившей с 1 по 22 июля 1944 года[1].

Данное соглашение сменило финансовую систему, основанную на «золотом стандарте». В результате, доллар США занял

[1] Доступно на веб сайте: www.wehse.ru

центральное место в качестве глобальной валюты международных платежей. Конференция положила начало таким организациям, как Международный банк реконструкции и развития и Международный валютный фонд.

Именно Бреттон-Вудская система превратила доллар в международное средство расчетов и хранения резервов.

Основные принципы были следующие[1]:

- доллар США признается международной расчетной валютой, которую можно обменять на золото из расчета 35 долларов за одну тройскую унцию;
- остальные мировые валюты, такие как британский фунт стерлингов, немецкая марка и др., привязываются к доллару;
- центральные банки обеспечивают стабильный курс своих валют, применяя валютные интервенции;
- в случае необходимости страны-участницы могут девальвировать или ревальвировать валюту;

Для взаимопомощи страны также договорились о создании ряда международных финансовых организаций - Всемирного банка, Международного валютного фонда.

Для управления системой был образован Международный валютный фонд, первоначально состоявший из 44 стран. Каждый член организации определял золотое содержание своей валюты и на этой базе фиксировал курс в валютах других стран-участниц.

Международным резервным средством наряду с золотом стал американский доллар – единственная формально обратимая в металл национальная валюта. Официальная цена золота составляла 35 долл. за тройскую унцию. Английский фунт стерлингов объявлялся «второй» резервной валютой.

Функционирование данной системы могло беспрепятственно осуществляться лишь до тех пор, пока золотые запасы США могли позволить свободную конвертацию доллара. Как показала практика, такая ситуация не смогла продолжаться долго.

Кризис Бреттон Вудской системы был вызван изменением соотношения главных сил мировой экономики и падением курса доллара США. Поскольку он был ключевой валютой системы, его падение вызвало разрушение фиксированных курсов и всей мировой валютной системы.

[1] Доступно на веб сайте: www.banki.ru

Бреттон-Вудская система была создана для того, чтобы вывести мировую экономику на новый уровень после Второй мировой войны. Считается, что с этой задачей она справилась, однако в дальнейшем для развивающейся мировой торговли понадобилось больше средств расчета, чем доллары США, которые обеспечивались наличным золотом. Поэтому к 1976 году обмен валюты на драгметалл был полностью прекращен. В результате ведущие державы заключили новое международное соглашение, создавшее так называемую Ямайскую валютную систему, действующую до сегодняшнего дня.

Ямайская валютная система – современная система взаимных расчетов и валютных отношений, основанная на свободно плавающем курсе. Названа в честь конференции Международного валютного фонда в Кингстоне (Ямайка) в январе 1976 года. Пришла на смену так называемой Бреттон-Вудской валютной системе[1].

Основные принципы[2]:

- валюты, в том числе доллар США, больше не привязаны к цене золота или чего-либо еще и на драгоценный металл не обмениваются. То есть золотой стандарт официально отменен. Золото превращено в обычный товар, который может покупаться и продаваться центральными банками;
- страны-участницы самостоятельно решают, какой будет их валюта: свободно конвертируемой, плавающей в рамках установленного коридора или привязанной к другой валюте. Причем в результате большинство развитых государств выбрали так называемый плавающий валютный курс, когда стоимость национальной валюты определяется спросом и предложением;
- было создано новое международное платежное средство – СДР (SDR, Special Drawing Rights, СПЗ – специальные права заимствования) – расчетная единица Международного валютного фонда, используемая для безналичных межгосударственных расчетов путем записей на специальных счетах. На лето 2011 года СДР – это подобие валютной корзины, в которую входят американский доллар, евро, английский фунт и японская иена.

В настоящее время во внешней торговле в качестве валюты цены используются в основном доллары США, евро – валюта стран Европейского Экономического Сообщества.

[1] Доступно на веб сайте: www.banki.ru
[2] Там же

Вместе с тем, иностранная валюта играет роль не денежной наличности, скорее титульных знаков, чеков или почтовых переводов. В американских долларах по статистике совершает половина торговых операций, а также 4/5 операций валютного рынка. Кроме того, 2/5 валютных запасов государств МВФ тоже представлены в этой валюте[1].

Образец условия контракта – «Цена (стоимость) контракта»

Общая стоимость Контракта, подлежащая оплате Покупателем (Цена Контракта), составляет 10 000 долларов США (десять тысяч) долларов США.

Все цены на Товар, поставляемый по настоящему Контракту, устанавливаются в долларах США и согласованы Сторонами в Приложении к настоящему Контракту. Все указанные в Приложении цены установлены на условиях поставки согласно торговому термину CIP Ташкент (ИНКОТЕРМС 2010).

Цены на Товар, указанные в Контракте, твёрдые и не могут быть изменены в одностороннем порядке в течение всего срока Контракта.

Цена Контракта не включает в себя всевозможные импортные таможенные пошлины, налоги и прочие сборы в стране Покупателя оплачиваются Покупателем.

Все экспортные таможенные пошлины, налоги и прочие сборы в стране Продавца оплачиваются Продавцом.

Все налоги, пошлины, сборы (включая плату за таможенную очистку) и иные выплаты, взимаемые в стране Покупателя в соответствии с действующим законодательством Республики Узбекистан в связи с исполнением настоящего Контракта оплачивает Покупатель, а все налоги, сборы, пошлины и иные расходы, связанные с исполнением настоящего Контракта вне территории Республики Узбекистан, оплачиваются Продавцом.

§2. Банковский перевод

Во внешней торговле существует два основных способов платежа, а именно: непосредственный платеж по поручению плательщика (наличными либо в безналичной форме) и платеж в форме кредита (кредит, аккредитив, вексель). Стороны исходя из финансовых возможностей выбирают тот или иной способ платежа. Однако при рассмотрении того или иного способа платежа важно принять во внимание вопрос полноценности обеспечения исполнения обязательства по оплате покупателем. Ведь на практике большая доля коммерческих споров связана с несвоевременной оплатой.

[1] Доступно на веб сайте: http://www.iccwbo.ru / Международные расчеты

На практике достаточно часто используется банковский перевод, по которому поставщики (экспортеры) предоставляют покупателям (импортерам) коммерческий инвойс (счет) за поставленный товар, выполненные работы[1]. В соответствии с коммерческим инвойсом импортер обращается в свой банк с платежным поручением на перевод денег на счета экспортера.

Обратите внимание!

Банковский перевод предполагает помимо участия в расчетах местных банков также банков корреспондентов, которые находятся за рубежом и производят межбанковский расчет в иностранной валюте.

Банковский перевод является более надежным способом для расчетов между юридическими лицами с помощью системы SWIFT.

SWIFT расшифровывается как Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications, а на русский ее можно перевести как «Сообщество всемирных межбанковских финансовых телекоммуникаций». Особенностью работы системы является ее абсолютная надежность и безопасность, поскольку каждому банку присваивается уникальный SWIFT-код, а денежные средства перечисляются адресно на банковский счет.

Таким образом, при расчетах банковскими переводами коммерческие банки исполняют платежные поручения иностранных банков. Платеж по банковскому переводу не предполагает каких-либо предварительных условий. Данный способ платежа подразумевает непосредственное поручение коммерческому банку и требует безусловного исполнения.

На международном уровне принят Типовой закон ЮНСИТРАЛ «О международных кредитовых переводах» 1992г., который регулирует международные переводы, осуществляемые посредством платежных поручений, в тех случаях, когда банк-отправитель и банк-получатель находятся в разных государствах. Участниками перевода являются:

- Перевододатель;
- Бенефициар (получатель денежных средств);
- Отправитель (перевододатель и банк-отправитель, выдающие платежное поручение);
- Банк-получатель;
- Банк-посредник.

[1] Доступно на веб сайте: https://zakonbase.ru ›

Согласно Типовому закону банк-получатель осуществляет платеж указанному в поручении бенефициару за свой счет. При этом он вправе получить возмещение суммы платежа с использованием различных способов их истребования, в частности, путем:

- списания средств со счета банка-отправителя в банке-получателе (корреспонденте);
- зачисления средств на счет банка-получателя в банке-отправителе (корреспонденте);
- зачисления средств на счет банка-получателя в третьем банке.

Типовой закон 1992 г. определяет банковский перевод (или как он здесь определен – кредитовый перевод) как ряд операций, начиная с платежного поручения перевододателя, осуществляемых с целью передачи средств в распоряжение бенефициара.

Обратите внимание!

Платежное поручение – это безусловный приказ в любой форме банку передать в распоряжение бенефициара установленную или подлежащую установлению денежную сумму (ст. 26 Типового закона). Основной признак международного характера кредитового перевода – банки, участвующие в осуществлении перевода средств расположены на территории разных государств. Типовой закон регулирует международные переводы, осуществляемые посредством платежных поручений, когда «банк отправитель и банк получатель находятся в разных государствах».

Положение вышеуказанного Типового закона ЮНСИТРАЛ не имплементированы Республикой Узбекистан в национальное законодательство в форме отдельного законодательного акта. В этой связи, основным источником правового регулирования платежных поручений выступает в Республике Узбекистан Гражданский кодекс, а также Положение Центрального банка Республики Узбекистан о безналичных расчетах (рег. № 2465 от 3 июня 2013 года).

Согласно статье 792 Гражданского кодекса при расчетах платежным поручением банк обязуется по поручению клиента за счет средств, находящихся на его счете, перевести определенную денежную сумму на счет указанного клиентом лица в этом или в ином банке в срок, предусмотренный законодательством, если более короткий срок не предусмотрен договором банковского счета либо не определяется применяемыми в банковской практике обычаями делового оборота.

Содержание платежного поручения и представляемых вместе с ним расчетных документов, и их форма должны соответствовать требованиям, устанавливаемым банковскими правилами.

Поручение клиента принимается банком к исполнению только при наличии средств на счете клиента, если иное не предусмотрено договором между клиентом и банком.

Образец условия контракта – «Оплата банковским переводом»

Все платежи по настоящему Контракту осуществляются путем перечисления денежных средств на банковский счет Продавца согласно его банковским реквизитам, указанным в настоящем Контракте. Банковские расходы связанные с переводом суммы Контракта на территории Республики Узбекистан оплачиваются Покупателем, а затраты банков-корреспондентов Продавца вне территории Узбекистана оплачиваются Продавцом. Покупатель оплачивает банковские расходы на территории Республики Узбекистанотдельно и сумма данных расходов не должна вычитаться из Цены Контракта.

Оплата Продавцу за поставляемый Товар производится в долларах США.

Все платежи производятся Покупателем Продавцу без каких-либо взаимозачетов или встречных требований и вычетов налогов, сборов, пошлин или подобных выплат любого рода, настоящих и будущих, в стране Покупателя, за исключением налога на доход нерезидентов.

Оплата налога на доходы нерезидента производится согласно налоговому законодательству Республики Узбекистан.

Обязательства Покупателя по осуществлению платежей считаются выполненными надлежащим образом с момента поступления, соответствующего платежа на банковский счёт Продавца.

Производство и поставка Продукции начинается только после получения Продавцом соответствующего авансового платежа. Любая задержка в осуществлении платежей, может повлечь за собой задержку поставки Продукции Продавцом.

§3. Аккредитив

Аккредитив представляет собой обязательство банка, предоставляемое по просьбе клиента, заплатить третьему лицу при предоставлении получателем платежа в банк, исполняющий аккредитив, документов, предусмотренных условиями аккредитива. Компанию-клиента, по поручению которой открывается аккредитив, принято называть плательщиком по аккредитиву. Получатель платежа по аккредитиву называется бенефициаром. При этом обязательство банка является независимым от обязательств сторон по основному договору, предусматривающему аккредитивную форму

расчетов между поставщиком и покупателем. Таким образом, банк выступает в качестве гаранта между ними.

Обратите внимание!

Аккредитив – это соглашение между банком-эмитентом (банк-исполнитель) и клиентом (бенефициаром), заключающееся в поручении банку произвести платежи за счет специально выделенных для этого сумм против представления соответствующих документов.

В процессе работы с аккредитивом банк имеет дело не с товаром как таковым, а с документами, связанными с товаром и его транспортировкой. Именно поэтому аккредитив называется документарным.

Основными документами, регламентирующими операции по документарным аккредитивам, являются:

- «Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов» (публикация Международной Торговой Палаты №600; редакция 2007г.);
- Гражданский кодекс Республики Узбекистан;
- Положение Центрального банка Республики Узбекистан о безналичных расчетах (рег. № 2465 от 3 июня 2013 года).

Аккредитив используется в случае, если покупатель и продавец товара удалены друг от друга или нуждаются в надежном посреднике для совершения сделки, поскольку имеют небольшой опыт сотрудничества. В такой ситуации, аккредитив обеспечивает контрагентам:

- правовую надежность;
- получение краткосрочного кредитования.

Два основных признака аккредитива

Четкое соответствие условий аккредитива с условиями внешнеторгового контракта (указание наименования товара, его количество (объем), а также стоимость товара).

Автономность аккредитива и его независимость от договорных отношений поставщика и покупателя.

Основные условия аккредитива:

- Представление коммерческих документов (например, отгрузочные документы, сертификат качества, страховой полис и т.п.), свидетельствующих о транспортировке товара импортеру.
- Соблюдение указанного срока отгрузки товара.
- Соблюдение условий транспортировки товара (разрешение/запрет частичной отгрузки или перегрузки товара).

Для расчетов по аккредитиву характерно, что снятие денег со счета плательщика происходит параллельно отправке товаров в его адрес. Это отличает аккредитивную форму от других форм расчетов, в частности от расчетов по инкассо. Как для импортера, так и для экспортера существуют преимущества в использовании аккредитива.

Обратите внимание!

Если для импортера использование аккредитива в качестве платежа даст ему возможность **снизить риски, связанные с предоплатой, точно определить дату поставки товара, его цены, а также возможность подтверждения своей платежеспособности**, то для экспортера соответственно **снижаются риски, связанные с платежеспособностью покупателя и поставкой товара и гарантирует ему надежность оплаты независимо от покупателя**, при условии поставки товара продавцом и предоставления отгрузочных документов согласно условиям аккредитива.

Виды аккредитива:

- **Отзывной** является аккредитив, который может быть изменен или аннулирован (отозван) банком-эмитентом без согласия бенефициара;
- **Безотзывной** является аккредитив, который не может быть изменен или аннулирован (отозван) без согласия бенефициара;
- **Подтвержденный** требует подтверждения аккредитива подтверждающим банком, то есть это аккредитив с дополнительным обеспечением платежа;
- **Неподтвержденный** не имеет такого требования. В подтверждении аккредитива заинтересован бенефициар;
- **Покрытый** это когда при открытии аккредитива банк – эмитент перечисляет за счет средств плательщика сумму аккредитива (покрытие) в распоряжение исполняющего банка на весь срок действия аккредитива;
- **Непокрытый** это когда при открытии аккредитива банк – эмитент средства не перечисляет, а предоставляет исполняющему банку право списывать средства с ведущегося у него корреспондентского счета в пределах суммы аккредитива;
- **Револьверный** (возобновляемый) это аккредитив, открываемый на части платежей из общей суммы по контракту, автоматически возобновляемый по мере осуществления расчетов за очередную партию товаров;
- **Переводной** особо, переводная форма документарного аккредитива, открытого в пользу торгового посредника (первого

бенефициара). Переводная форма даёт возможность торговому посреднику обратиться в исполняющий банк с просьбой перевести весьаккредитив или его часть поставщику (второму бенефициару).

- **Документарный** это письменное обязательство, выданное банком от имени покупателя(приказодателя) или от своего собственного имени, оплатить продавцу (бенефициару) стоимость тратты и/илидокументов, если соблюдены условия документарного аккредитива;
- **Денежный** именной документ, подтверждающий факт внесения в банк клиентом суммы денег, и соответствующее поручение этого банка одному или нескольким банкам (корреспондентам) о выплате держателю аккредитивауказанной в нем суммы в течение указанного срока и при выполнении всех оговоренных в аккредитиве условий.
- **Компенсационный** открываемый покупателем в пользу продавца под обеспечение безотзывного аккредитива, открытого лицом, которому покупатель перепродал товар;
- **С красной оговоркой** предусматривает выплату исполняющим банком экспортеру-бенефициару авансов из суммы аккредитива. Авансы могут понадобиться для закупки экспортером товаров, выполнения определенных подготовительных работ и на другие цели. Исполняющий банк выдает такие авансы против представления экспортером «обязательства совершить отгрузку и представить согласованные отгрузочные документы», то есть под его честное слово и без всякого обеспечения.

Образец условия контракта – «Об оплате аккредитивом»

Оплата осуществляется Покупателем путем выставления в пользу Продавца безотзывного документарного трансферабельного (переводного) аккредитива. Аккредитив должен быть выставлен банком (наименование банка) и авизован Продавцу через (наименование банка) банк.

В аккредитиве должно быть указано на его подчинение «Унифицированным правилам и обычаям для документарных аккредитивов» (в ред. 2007г., публикация Международной торговой палаты № 600).

Аккредитив должен быть открыт не позднее ___ дней после даты подписания настоящего Контракта, сроком на 90 (девяносто) дней, на полную стоимость Контракта. Немедленно после открытия аккредитива Покупатель уведомляет об этом Продавца.

Платежи по аккредитиву будут производиться банком (наименование банка) немедленно против представления Продавцом следующих документов:

а) коммерческого счета в ___ экземплярах;

б) акта сдачи-приемки товара;

в) технического паспорта.

Аккредитив должен предусматривать возможность частичных поставок. В этих случаях платежи с аккредитива должны производиться против документов о частичной поставке в порядке, указанном в настоящем Контракте, при условии непревышения общей суммы аккредитива.

Все издержки, связанные с открытием, авизованием, подтверждением, переводом, продлением срока, изменением условий и исполнением аккредитива оплачивает Покупатель.

Если условия открытого аккредитива не будут соответствовать условиям настоящего Контракта, Покупатель будет обязан по требованию Продавца за свой счет обеспечить внесение в условия аккредитива необходимых изменений.

§4. Инкассо

Инкассо представляет из себя форму платежа, в рамках которого экспортер поручает своему банку получить от импортера (непосредственно или через другой банк) определенную сумму или подтверждение (акцепт), что эта сумма будет выплачена в установленный срок на основании расчетных документов и зачисляет эти средства на его счет в банке.

При инкассовых операциях банки и их клиенты руководствуются «Унифицированными правилами по инкассо» (публикация Международной Торговой Палаты №522; редакция 1995г.) Правила вступили в силу с 1 января 1996 года. Унифицированные правила по инкассо – основной международный нормативный документ, регулирующий эту форму расчетов.

Данные правила определяют виды инкассо, порядок предоставления документов к платежу и совершения платежа, акцепта, порядок извещения о совершении платежа, акцепта или о неплатеже (неакцепте), определяют обязанности и ответственность сторон, дают единообразное толкование различных терминов и решают другие вопросы.

Унифицированные правила, как и во всем мире, используются во внешней торговле с участием коммерческих предприятияй Республики Узбекистан. Однако данные правила не столь востребованы как Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов. Надо сказать, что в сфере инкассовых расчетов включая тех, что имеют место внутри Республики Узбекистан основным нормативно-правовым актом, является Гражданский кодекс, а также Положение Центрального банка

Республики Узбекистан о безналичных расчетах (рег. № 2465 от 3 июня 2013 года).

Гражданский кодекс в статье 804 устанавливает, что при расчетах по инкассо клиент направляет своему банку (банку-эмитенту) поручение об осуществлении за счет клиента получения от плательщика платежа и (или) акцепта платежа. Банк-эмитент, получивший инкассовое поручение, вправе привлекать для его выполнения иной банк (исполняющий банк).

В соответствии с Унифицированными правилами по инкассо различают два вида инкассо:

- простое (чистое), т.е. инкассо финансовых документов, к которым относятся чеки, векселя, платежные расписки и другие документы, используемые для получения платежа деньгами;
- документарное, т.е. инкассо коммерческих документов, которые могут сопровождаться или не сопровождаться финансовыми документами.

В обоих случаях предусматривается операция по взысканию платежа: при чистом инкассо – только по финансовым документам, при документарном инкассо – инкассо финансовых документов, сопровождаемое коммерческими документами, или инкассо только коммерческих документов. При этом, на банках не лежит каких-либо обязательств по оплате документов, поскольку они выступают в данной операции лишь в роли посредников. Возникающие разногласия в отношении количества и качества товара при данной форме расчетов решаются напрямую между импортером и экспортером.

Участниками инкассовой операции являются:

- доверитель – клиент, который доверяет операцию по инкассированию своему банку;
- банк-ремитент – банк, которому доверитель поручает операцию по инкассированию;
- инкассирующий банк – любой банк, не являющийся банком-ремитентом, участвующий в операции по выполнению инкассового поручения;
- представляющий банк – банк, непосредственно получающий платеж или акцепт, делающий представление документов плательщику;
- плательщик – лицо, которому должны быть представлены документы в соответствии с инкассовым поручением.

Инкассовое поручение, даваемое экспортером, должно содержать полные и точные инструкции (банки, которые участвуют в сделке, действуют только в рамках предоставленных им полномочий)[1]. В обязательную информацию входят дата и номер инкассо, сумма платежа и (или) акцепта (с указанием валюты платежа и (или) акцепта), срок оплаты. Кроме этого, необходимо информировать про сведения, необходимые для заполнения документов, описание товаров, способ перевозки, место отправки, дата отправки, место назначения[2].

Стоит отметить, что расчеты по инкассо, осуществляемые согласно Унифицированным правилам, выгодны как для банков, так и для сторон по сделке[3]. У банков при выполнении распоряжений клиентов не возникает необходимости открывать дополнительный счет или аккумулировать денежные средства иным путем (например, аккредитив)[4]. Покупатель может быть уверен, что после оплаты расчетных документов он получит право на товар, а также отгрузочные и товарораспорядительные документы. Поставщик будет уверен, что до момента получения денег его товар будет находиться в его распоряжении[5]. Однако, наряду с преимуществами имеются и некоторые недостатки.

В частности, между отгрузкой товара и передачей документов в банк и получением платежа имеет место большой разрыв во времени, что замедляет оборачиваемость средств экспортера[6]. Также ко времени поступления документов в банк импортера он может отказаться от их оплаты или оказаться неплатежеспособным. Существует также риск, что доставка товара может опередить поступление документов в банк и получение товаросопроводительных документов импортером, что увеличивает риск экспортера от неоплаты товаров импортером[7].

[1] Белоглазова Г.Н. Деньги, Кредит, Банки. Учебник для академического бакалавриата. Санкт-Петербургский государственный экономический университет. 2014г. стр. 620
[2] Белоглазова Г.Н. Деньги, Кредит, Банки. Учебник для академического бакалавриата. Санкт-Петербургский государственный экономический университет. 2014г. стр. 620
[3] А.В. Зимовец Международные расчеты и финансирование Конспект лекций. Таганрог: Издательство НОУ ВПО ТИУиЭ, 2010г.
[4] Там же
[5] Там же
[6] Шмиттгофф К. Экспорт: право и практика международной торговли. М., 1993. С. 197
[7] Цветков Р.А., Карпухин С.В. Практика проведения расчетов во внешней торговле. М., 1993. С. 134

§5. Вексель

В международных сделках активно используется вексельная форма расчетов. Вексель – документ, содержащий безусловный приказ кредитора об уплате в указанный в векселе срок определенную сумму денег названному в векселе лицу.

Обратите внимание!

Вексель – это письменное долговое обязательство. Ответственность за оплату векселя несет акцептант (импортер или банк). Необходимыми свойствами векселя, обуславливающими его специфику, являются абстрактность, бесспорность, обращаемость[1]. Вексель представляет собой абсолютно абстрактное обязательство, полностью оторванное от оснований его возникновения.

Абстрактность векселя означает, что обязательства по векселю имеют только денежное выражение и напрямую никак не связаны с конкретными обязательствами векселедателя[2].

Бесспорность векселя означает, что требования по векселю являются безусловными к исполнению и реализуются в полном объеме[3].

Обращаемость векселя означает, что вексель можно передать сторонним третьим лицам без документального фиксирования такой операции[4].

Кроме того, надо отметить, что вексель оформляется в виде бланка строгой отчетности в бумажной форме.

На Женевской международной конференции 7 июля 1930 г. были приняты[5]:

- Конвенция, устанавливающая единообразный закон о переводном и простом векселе;
- Конвенция, имеющая целью разрешение некоторых коллизий законов о переводных и простых векселях;
- Конвенция о гербовом сборе в отношении переводных и простых векселей.

Женевская конвенция о простом и переводном векселе утвердила Единообразный вексельный закон (Приложение к

[1] Гетьман-Павлова И.В. «Международное частное право: конспект лекций» Учебник. 2006г. Доступно на веб сайте: www.thelib.ru
[2] Доступно на веб сайте: https://www.audit-it.ru
[3] Там же
[4] Там же
[5] Гетьман-Павлова И.В. «Международное частное право: конспект лекций» Учебник. 2006г. Доступно на веб сайте: www.thelib.ru

Конвенции)[1]. Государства англосаксонской системы права не участвуют в Женевских вексельных конвенциях. В них действует вексельное законодательство, основанное на Законе Великобритании о переводных векселях (1882 г.) (Австралия, Израиль, Индия, Канада)[2]. В государствах этой группы действует англо-американская система вексельного права.

Использование векселя решает такие задачи[3]:

- создает условия для безусловного получения денежных средств за поставленные товары, выполненные работы или оказанные услуги;
- дает возможность заключить сделку купли-продажи товаров, работ, услуг без условия предварительной оплаты;
- может использоваться как эффективное платежное средство между юридическими и физическими лицами, для зачета взаимных требований;
- может быть объектом купли-продажи или быть предметом залога.

Типы векселей[4]

На практике различают следующие типы векселей:

Простой вексель. Вексель содержит обязательство заплатить требуемую сумму в заранее оговоренные сроки, и в адрес кредитора, на имя которого оформлен вексель. То есть вексель выступает в роли аналога долговой расписки. Можно сказать, что простой вексель – это ценная бумага, которая содержит ничем не обусловленное обязательство векселедателя уплатить сумму векселедержателю или его правопреемнику. Обращение простого векселя предполагает наличие двух субъектов: векселедателя и векселеприобретателя (векселедержателя);

Переводной или тратта (итал. «tratta» - передача) **вексель.** По такому векселю должник (трассат) осуществляет платеж в пользу третьего лица (ремитента) по его приказу или по поручению лица его выдавшего (трассанта). Переводной вексель является аналогом перевода долга по договору займа. Можно сказать, что переводной вексель, или тратта, - это ценная бумага, в которой содержится письменный приказ векселедателя плательщику уплатить в определенный срок установленную сумму векселедержателю или его

[1] Там же
[2] Там же
[3] Доступно на веб сайте: https://www.audit-it.ru
[4] Там же

правопреемнику. Переводной вексель связывает, как минимум, трех субъектов: векселедателя, векселеприобретателя и плательщика.

Авалированный вексель. Такой вексель предусматривает дополнительную гарантию банка (авалиста) по исполнению платежей. Вексель может быть, как простым, так и переводным.

§6. Расчеты с использованием чека

В соответствии со статьей 807 Гражданского кодекса чеком признается ценная бумага, содержащая ничем не обусловленное распоряжение чекодателя банку произвести платеж указанной в нем суммы чекодержателю.

Чек представляет собой один из видов ценных бумаг и одновременно один из видов платежных документов[1]. Чекодатель – это владелец банковского счета. Обычно чек выставляется в банк, где чекодатель имеет средства, которыми он может распоряжаться посредством чека[2]. Чек оплачивается за счет средств чекодателя и не может быть акцептован плательщиком[3].

Чековая форма расчетов, как и аккредитив, обеспечивает определенные гарантии экспортерам[4]. Однако оформление сделок несколько увеличивает время оборота денежных средств. Чек связан с наличием средств на счете чекодателя и используется как средство распоряжения этим счетом, частным обязательством в качестве платежного средства[5]. Погашение долга чекодержателя может состояться лишь при наличии необходимой суммы на счете чекодателя. Банк не несет ответственности перед чекодателем за оплату выписанного на него чека.

В 1931 г. были приняты Женевские чековые конвенции для унификации норм в данной сфере. В государствах англосаксонской системы права действует чековое законодательство, основанное на Законе Великобритании о переводных векселях (1882 г.)[6]. Женевские чековые конвенции не смогли полностью унифицировать чековое право – в них, как и в Женевских конвенциях, не участвуют страны общего права. Основное противоречие континентального и англо-американского чекового регулирования: англо-американское право –

---

[1] Попова А.В. Международное частное право. Краткий курс. – СПб., Питер, 2009. – 288 с.
[2] Там же
[3] Там же
[4] Энциклопедия по экономике. Доступно на веб сайте: www.economy-ru.info
[5] Там же
[6] Гетьман-Павлова И.В. «Международное частное право: конспект лекций» Учебник. 2006г. Доступо на веб сайте: www.thelib.ru

чек является разновидностью векселя, континентальное право – чек представляет собой самостоятельный вид ценных бумаг и оборотных документов[1].

В 1988 г. Конвенция о международном чеке была одобрена Генеральной Ассамблеей ООН[2]. Положения этой Конвенции имеют компромиссный характер. Они представляют собой попытку унифицировать нормы континентального и англо-американского чекового права[3].

§7. Факторинг

В соответствии с Положением «О порядке проведения коммерческими банками факторинговых операций на территории Республики Узбекистан» (рег. № 953 от 3 августа 2000 г.) **факторинг** определен как вид банковской услуги по финансированию хозяйствующих субъектов-поставщиков под уступку ими банку - финансовому агенту права получения платежа по акцептованным плательщикам, но не оплаченным ими платежным требованиям за поставленные товары, выполненные работы или оказанные услуги, без права регресса.

В Республике Узбекистан факторинговые операции банками осуществляются на основе договоров с клиентами по месту нахождения их основных депозитных счетов до востребования.

Положение устанавливает, что факторинговые операции не могут производиться по:

требованиям, предъявляемым бюджетным организациям;

долговым обязательствам физических лиц;

обязательствам предприятий, объявленных неплатежеспособными;

убыточным предприятиям;

предприятиям, имеющим неликвидный баланс;

финансированию капитальных вложений;

экспортным консигнационным контрактам;

компенсационным и бартерным сделкам;

оплате работы поэтапно или авансом;

[1] Там же

[2] Попова А.В. Международное частное право. Краткий курс. – СПб., Питер, 2009. – 288 с.

[3] Попова А.В. Международное частное право. Краткий курс. – СПб., Питер, 2009. – 288 с.

договорам купли-продажи, когда плательщик имеет право вернуть продукцию в течение обусловленного договором времени, а также при условии после продажного обслуживания.

Надо отметить, что во внешнеторговых контрактах достаточно часто используется факторинг. В качестве причины выступает потребность в финансовых ресурсах для поставщика. Поставщик желает быстро получить финансирование для расширения своего производства и в этой связи готов уступить право требования платежа.

Как работает факторинг на практике?

Коммерческое предприятие из Китая (Поставщик) 20 марта 2016 года заключает внешнеторговый контракт с коммерческим предприятием (Покупатель) из Республики Узбекистан на импорт оборудования в Республику Узбекистан на общую сумму 25 млн. долл. США. По условиям платежа Покупатель должен оплатить общую сумму в течение 2 лет с момента вступления контракта в силу. Однако Поставщик ждать такую продолжительность времени не может, поскольку он должен развивать производство и работать с другими Покупателями из других стран. А, это требует финансовых средств. В этой связи при заключении контракта Покупатель включил в него условие, согласно которого Покупатель имеет право совершить факторинг, то есть уступить право требования платежа Китайскому банку развития.

Следовательно, 25 марта 2016 года Поставщик заключает контракт на факторинг с Китайским банком развития и уступает свое право требования платежа в отношении Покупателя на сумму 22 млн. долл. США, то есть со скидкой, которая будет прибылью для Китайского банка развития по истечению 2 летнего периода и получения общей суммы платежа от Покупателя.

На международном уровне сущность факторинга также сводится к тому, что финансовая корпорация, называемая фактором, соглашается освободить экспортера от финансового бремени внешнеторговой сделки, в особенности от взимания покупной цены, причитающейся от зарубежных покупателей, с тем чтобы экспортер смог сосредоточиться на своей настоящей деятельности: продаже и маркетинге своих товаров.

Таким образом, достигается разделение функций: вывоз, включающий отправку товаров, документация и передача транспортных документов совершаются экспортером (поставщиком), но осуществление кредитования в согласованных пределах составляет обязанность фактора. Международный факторинг в современной экспортной торговле имеет существенное значение.

Для поставщика при вступлении в соглашение о факторинге особое значение имеют два правовых вопроса[1]:

во-первых, какова юридическая форма соглашения о факторинге, является ли оно соглашением о раскрытом или нераскрытом факторинге;

во-вторых, принадлежит ли фактору право на предъявление регрессного требования к экспортеру, если иностранный покупатель не уплатит, или соглашение о факторинге достигается на безоборотной основе?

Что касается юридической формы, в раскрытом факторинге покупатель уведомляется – или по крайней мере может быть уведомлен – о соглашении по финансированию, но соглашение о нераскрытом факторинге является конфиденциальным между экспортером и финансовой корпорацией и никакого уведомления не дается иностранному покупателю[2]. В обоих случаях фактор по международным операциям по финансированию не является фактором в юридическом значении этого слова. Если соглашение о факторинге заключено на безоборотной основе, фактор, которому уступается право требования покупной цены, несет кредитные риски и не имеет права на возмещение убытков в случае, если покупатель не выполняет своего обязательства[3]. Но иногда соглашение о факторинге допускает регресс, например, в отношении неподтвержденных долгов, уступленных фактору и тогда фактор вправе требовать компенсации.

Вместе с тем, требует отдельного внимания Конвенция УНИДРУА по международным факторинговым операциям (Оттава, 28 мая 1988 года).

Данная Конвенция регулирует отношения, возникающие при использовании договоров факторинга и при уступке права требования. Конвенции определяет «договор факторинга» как договор, заключенный между поставщиком (с одной стороны) и фактором (с другой стороны), в соответствии с которым:

а) поставщик может или должен уступить фактору денежные требования, вытекающие из договоров купли-продажи товаров между поставщиком и его клиентами (дебиторами), за исключением тех

[1] Скаридов А.С. Международное частное право: Учебное пособие. –СПб., 1998.
[2] Там же
[3] Ануфриева Л.П. Международное частное право: В 3-х т. Т. 1. Общая часть: Учебник. М.2000.

случаев, когда товары приобретаются ими для личного, семейного или домашнего использования;

б) фактор должен выполнить, по меньшей мере, две из следующих функций:

- финансирование поставщика, включая займы и авансовые платежи;
- ведение счетов, относящихся к дебиторской задолженности;
- сбор дебиторской задолженности;
- защита от неплатежеспособности дебиторов;

в) дебиторы должны быть уведомлены об уступке права требования.

Уступка дебиторских задолженностей должна сообщаться дебиторам.

Положения Конвенции, применяемые к товарам и их продаже, распространяются также на услуги и предоставление услуг. Установленно, что Конвенция применяется всякий раз, когда права требования, уступленные по договору факторинга, возникают из договора купли-продажи товаров, заключенного между поставщиком и дебитором, которые являются резидентами различных государств и:

а) эти государства, а также государство, в котором находится фактор, являются государствами - участниками Конвенции; или

б) договор купли-продажи товаров и договор факторинга регулируются законом государства - участника Конвенции.

Применение Конвенции может быть исключено:

а) сторонами по договору факторинга; или

б) сторонами по договору купли-продажи товаров в отношении прав требований, возникающих вовремя или после того, как фактор получил письменное уведомление о данном исключении.

§ 8. Финансовый лизинг

Не всегда в бизнесе у предпринимателей есть возможность использования свободных финансовых средств для приобретения имущества необходимого в реализации бизнес идей. В данном случае предприниматели получают кредит в банке либо оформляют договор займа. Однако в бизнесе наряду с данными формами финансирования также широко распространен механизм финансового лизинга.

Финансовый лизинг предполагает приобретение по договору купли-продажи лизингодателем от поставщика имущества необходимого предпринимателю (лизингополучатель) с

последующей передачей имущества в аренду лизингодателем лизингополучателю на определенный срок.

В данном случае стороны могут заключить как один трехсторонний договор (контракт) либо два обособленных контракта: один контракт на купли-продажу и другой контракт на финансовую аренду. До момента оплаты полной стоимости лизинга лизингополучателем право собственности на имущество сохраняется за лизингодателем. Условия финансового лизинга как правило предусматривают право выкупа имущества лизингополучателем.

Обратите внимание!

Финансовый лизинг представляет собой долгосрочное кредитование. Однако в отличие от получения имущества в кредит, финансовый лизинг предоставляет право выкупить его по завершении срока аренды.

В целом лизинг представляет собой операцию по кредитованию, которая выступает в форме аренды оборудования, а также автомобилей, судов, самолетов, вертолетов и даже космических аппаратов на срок от 3 до 15 лет[1]. Таким образом, в этом случае аренда выступает в форме получения кредита, а также как форма международной торговли, создающая условия для ускоренного развития новых технологий[2]. Вместе с тем лизингодатель или лизинговая компания приобретает оборудование за свой счет, а затем передает его по контракту аренды лизингополучателю на заранее оговоренный срок[3]. После окончания срока аренды фирма-клиент имеет право продлить срок или полностью выкупить имущество по его остаточной стоимости. Арендную плату лизингодатель устанавливает на уровне, который превышает цену, за которую объект аренды можно купить в обычных условиях[4].

Оживление международного лизинга привело к тому, что представители целого ряда государств в рамках УНИДРУА подписали в Оттаве 28 мая 1988 г. Конвенцию «О международном финансовом лизинге». Республика Узбекистан присоединилась к данной Конвенции в соответствии с Постановлением Олий Мажлиса Республики Узбекистан от 26 мая 2000 года № 84-II «О присоединении Республики Узбекистан к Конвенции

[1] Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества. 4-е изд., стереотип. М.: Статут, 2002. С. 561 - 565.
[2] Там же
[3] Газман В. Д. Лизинг и факторинг: Учебное пособие. М.: ГУ ВШЭ, 2008. С. 26 - 33.
[4] Там же

Международного института ООН по унификации частного права (UNIDROIT) о международной финансовой аренде (лизинге)».

Международный договор лизинга при решении вопроса об очередности заключения договоров лизинга и купли-продажи объекта лизинга опирается на положения вышеуказанной Конвенции УНИДРУА, в которой достаточно ясно прописаны правила заключения договора, исполнения и ответственности. Так, в соответствии с пп. «в» п. 2 ст. 1 Конвенции оборудование приобретается лизингодателем в связи с договором лизинга, который (и продавец осведомлен об этом) заключен или должен быть заключен между лизингодателем и лизингополучателем. Иными словами, заключение договора купли-продажи может предшествовать заключению договора международного лизинга[1]. Однако при этом в пп. «а» п. 1 ст. 1 Конвенции подчеркивается, что лизингодатель приобретает объект лизинга по спецификации лизингополучателя[2]. Таким образом, Конвенция предполагает, что, если договор лизинга заключается после договора купли-продажи, до заключения последнего лизингодатель и лизингополучатель в любом случае должны состоять по крайней мере в таких отношениях, из которых должно следовать намерение сторон заключить договор лизинга, предмет которого определен сторонами[3].

Контрольные вопросы:

1. Выбор валюты платежа и формы осуществления оплаты зависит от ряда факторов. Однако в большинстве случаев стороны в качестве валюты платежа внешнеторгового договора указывают доллар США и осуществляют оплату посредством банковского перевода.

Обсудите.

2. Аккредитив является самым надежным и быстрым способом оплаты как для поставщика, так и для покупателя.

Обсудите.

[1] Ширяев А.Ю. Международный финансовый лизинг: новое в теории и практике. Журнал «Российский судья», 2013, N 12. Доступно на веб сайте: www.center-bereg.ru: Юридический портал Center Bereg

[2] Там же

[3] Сахарова И. Определение объекта лизинга в договоре лизинга // Корпоративный юрист. 2009. N 3. С. 34 - 36.

ГЛАВА 7. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Данная глава посвящена способам обеспечения исполнения обязательств в рамках внешнеторговых договоров. В частности, рассмотрены такие способы как неустойка, залог, удержание, поручительство, банковская гарантия, а также другие способы, признанные на международном уровне.

§1. Факторы неисполнения обязательств

Достаточно часто можно быть свидетелем спора по поводу неисполнения обязательств по внешнеторговым контрактам. Как правило, такой спор касается неоплаты стоимости контракта либо нарушения обязательств поставщиком в части поставки товара, работ (услуг). По внешнеторговым контрактам спор характеризуется определенной сложностью в силу принадлежности договаривающихся сторон к разным юрисдикциям.

Надо признать, что в современном бизнесе предприниматели совершают внешнеторговые сделки в быстром темпе и тем самым иногда заключают контракты, не предусмотрев в них способ обеспечения исполнения обязательств. Иначе говоря, договаривающиеся стороны не уделяют достаточного внимания вопросу правовой защиты исполнения обязательств. В итоге, у предпринимателя возникает ряд проблем, которые невозможно решить, обойдя процесс судебного разбирательства, а иногда и с помощью судебного разбирательства невозможно решить (несостоятельность должника).

Для каждого предприятия при заключении и исполнении договора, и тем более внешнеторгового контракта, первостепенное значение занимает вопрос правовой защиты исполнения обязательств со стороны контрагента. Национальное законодательство Республики Узбекистан предусматривает несколько способов обеспечения исполнения обязательств. Кроме того, на международном уровне действует законодательство и правила Международной торговой палатой – lex mercatoria, которые содержат в себе положения по обеспечению исполнения обязательств.

В договорной практике риск неисполнения обязательств присутствует достаточно часто. Риск вызван как субъективными факторами (низкая правовая культура, недобросовестность должника

и др.), так и объективными (инфляция, дефицит платежных средств, интенсивность законодательных изменений и т.д.). Конечно, предугодать все риски в момент заключения договора невозможно. Однако стороны могут, например, изучить кредитную историю контрагента, проанализировать его финансовую отчетность, ознакомиться с уставными документами и определить статус учредителей контрагента.

Надо сказать, что в плане минимизации рисков неисполнения договорных обязательств, работа с транснациональными компаниями в качестве контрагента представляет лучший вариант. Дело в том, что в деятельности транснациональных корпораций процесс мониторинга контрактов, как правило автоматизирован и договорные обязательства исполняются в надлежащем порядке в соответствии с едиными стандартами и общепризнанной корпоративной процедурой. В данном случае процесс исполнения контракта приобретает комплексный характер, в котором участвуют ряд независимых подразделений, принимающих самостоятельные решения.

Однако не исключено, что объективные факторы также могут воздействовать и на транснациональные компании, что может привести к неисполнению ими условий заключенного внешнеторгового контракта.

Обратите внимание!

Меры, стимулирующие должника к надлежащему исполнению обязательств и гарантирующие права кредитора от действий недобросовестного должника, именуются как **обеспечение исполнения обязательств**[1].

Гражданское право устанавливает для обеспечения исполнения обязательств гражданско-правовые способы такие как: неустойка, поручительство, залог, задаток, удержание, гарантия, страхование.

Анализ способов обеспечения исполнения обязательств позволяет их подразделить на две группы:

способы, применяемые по закону (например, взыскание неустойки, удержание имущества);

способы, применяемые посредством договора (например, залог, поручительство, гарантия).

[1] Толкачев А.Н. Коммерческий договор. От идеи до исполнения обязательств. Доступно на веб сайте: www.law.wikireading.ru

§2. Неустойка

В соответствии со статьей 260 Гражданского кодекса неустойкой признается определенная законодательством или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства.

По требованию об уплате неустойки кредитор не обязан доказывать причиненные ему убытки.

Неустойкой обеспечивается лишь действительное требование.

Кредитор не вправе требовать уплаты неустойки, если должник не несет ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства.

Неустойка выступает в форме **штрафа** или **пени**[1].

Штрафом признается неустойка, уплачиваемая должником в случаях неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств и исчисляемая, как правило, в твердой денежной сумме.

Пеней признается неустойка, уплачиваемая должником при просрочке исполнения обязательств и исчисляемая в процентном отношении к неисполненной части обязательства за каждый день просрочки.

Законодательством установлено, что соглашение о неустойке должно быть совершено в письменной форме.

Кроме того, статья 263 Гражданского кодекса устанавливает, что кредитор вправе требовать уплаты неустойки, определенной законом (законной неустойки), независимо от того, предусмотрена ли обязанность ее уплаты соглашением сторон.

Размер законной неустойки может быть увеличен соглашением сторон, если закон этого не запрещает.

Здесь уместно отметить, что в англо-саксонских юрисдикциях, а именно в праве Англии и Уэльса действует своеобразное восприятие положений контракта о штрафах и пенях. Английское право признает такие положения контракта как не имеющими законной силы. Пеня и штраф, расцениваются в качестве мер «наказания», которые **не должны и не могут быть применимы** в коммерческих отношениях.

Такое отношение к штрафу связано с английской доктриной расчета убытков, а именно с принципом, установленным в судебном деле *Wertheim* v *Chicoutimi Pulp* [1911]. В данном деле суд решил,

[1] Статья 261 «Формы неустойки» Гражданского кодекса Республики Узбекистан 1996 года

что, получая возмещение ущерба за нарушение контракта, пострадавшая сторона должна быть возвращена в то же состояние, в котором она была бы в случае, если бы контракт был исполнен[1].

Наряду с этим, действует ещё один принцип английского права, установленный в судебном деле *Hadley* v *Baxendale* [1854]. В данном деле суд определил, что если две стороны заключили контракт и одна из них нарушила его условия, размер убытков, подлежащих возмещению невиновной стороне, должен справедливо рассчитываться **либо исходя из суммы реально понесенных убытков, либо из убытков, которые, на момент его заключения, по мнению сторон, могли бы возникнуть в случае нарушения контракта**»[2].

Следовательно, можно сделать заключение, что в английском праве невозможно установить штрафные санкции за нарушение условий контракта без учета правил расчета убытков согласно английскому праву. Компенсация должна строго соответствовать фактическим или предполагаемым убыткам невиновной стороны.

Как работает неустойка согласно права Англии и Уэльса?

Стороны заключили внешнеторговый контракт, в котором применимым правом было установлено законодательство Англии и Уэльса. В части обеспечения исполнения обязательств в контракте стороны определили неустойку в форме штрафа в размере 100 тыс. долл. Иначе говоря, за нарушение сроков поставки оборудования либо сроков платежа виновная сторона обязалась выплатить сумму штрафа в размере 100 тыс. долл. В силу определенных факторов поставка оборудования была осуществлена на 2 дня позже срока поставки, определенного в контракте.

В данном случае, если поставщик обратится в английский суд, то английский суд не будет принимать решение в пользу поставщика, поскольку сумма штрафа в размере 100 тыс. долл. не соответствует размеру фактического убытка, понесенного поставщиком.

Однако в аналогичных случаях суды континентального права принимают положительное решение в пользу невиновной стороны.

Кроме того, английское право не ограничивает стороны в использовании инструментов для защиты своих интересов – в частности, это можно сделать с помощью оговорок об ограничении ответственности (limited liability) и положений о заранее оцененных убытках (liquidated damages). Учитывая то, что английское право

[1] Н.Мельников, Е.Гадецкая. Штрафные санкции в английском праве – дело тонкое. Журнал «Порты Украины». Одесса, Украина. Доступно на веб сайте: www.interlegal.com.ua

[2] Там же

превратилось в глобальное право коммерческого оборота и широко применяется при формировании условий контрактов и разрешении коммерческих споров, можно сказать, что динамика отказа от штрафа, ограничения ответственности и включение заранее согласованных убытков в контракт успела стать общепризнанной во всех юрисдикциях[1].

Образец условия контракта – «Заранее оцененные убытки»

В случае задержки в поставке Товара по вине Продавца по сравнению со сроками, установленными в Контракта, Покупатель имеет право требовать от Продавца выплаты неустойки в виде пени в размере 0,1% (ноль целых одна десятая процента) от цены задержанного Товара за каждый день задержки, но не более 15% (пятнадцати процентов) от указанной цены.

Оплата заранее оцененных убытков не освобождает Продавца от его обязательств по поставке или от любой другой ответственности или обязательств согласно Контракту.

В части ограничения ответственности, стороны как правило определяют предел своей ответственности. Как правило, в качестве такого предела выступает общая цена оборудования. При этом, стороны исключают упущенную выгоду и ограничивают размер компенсации реального ущерба. Правильность такого подхода объясняется объемом прибыльности отдельно взятого контракта для предпринимателя. Ведь, заключая контракт на 100 тыс. долларов США, предпринимателю не целесообразно нести ответственность в размере несколько раз, превышающем данную сумму. В этой связи тенденция ограничения ответственности достаточно широко применяется при совершении международных коммерческих транзакций.

Образец условия контракта – «Ограничение ответственности»

Общая совокупная ответственность Продавца за убытки, причинённые Покупателю по вине Продавца в течение срока Контракта не должна превышать десяти процентов (10%) цены Контракта.

Независимо от каких-либо положений настоящего Контракта, ни одна из Сторон не несёт ответственности перед другой Стороной за какие-либо косвенные, случайные или побочные убытки, включая потерю прибыли или упущенную выгоду, потерю процентных платежей, и другие затраты.

Наряду с этим, необходимо отметить, что институт пени в английском праве выступает в качестве защиты стороны от

[1] Там же

определенных последствий, которые влечет за собой просрочка платежа.

Вопросы о начислении процентов при задержке платежа регулируются следующим законом – *Late Payment of Commercial Debts (Interest) Act* [1998]. В частности, данный законодательный акт регламентирует сроки начисления и расчет процентной ставки, а также отображает соображения внутренней политики[1].

§3. Залог

Гражданский кодекс в статье 264 устанавливает понятие и основания возникновения залога. Таким образом, залогом считается передача одним лицом другому имущества или права на него под обеспечение обязательства.

В силу залога кредитор по обеспеченному залогом обязательству (залогодержатель) имеет право в случае неисполнения должником этого обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами лица, которому принадлежит это имущество (залогодателя), за изъятиями, установленными законом.

Залогодержатель имеет право получить на тех же началах удовлетворение из страхового возмещения за утрату или повреждение заложенного имущества независимо от того, в чью пользу оно застраховано, если только утрата или повреждение не произошли по причинам, за которые залогодержатель отвечает.

Обратите внимание!
Залог возникает в силу договора или на основании закона.

Законодательство определяет, что залог может выступать в виде заклада, ипотеки, а также залога прав.

Закладом признается залог, при котором заложенное имущество передается от залогодателя в ведение залогодержателя.

Ипотекой признается залог, предметом которого является недвижимое имущество.

Залогодателем может быть, как сам должник, так и третье лицо.

Залогодателем вещи может быть ее собственник.

Залогодателем права может быть лицо, которому принадлежит закладываемое право.

[1] Там же

Залог вещного права не допускается без согласия собственника, если иное не предусмотрено законом или договором.

Кроме того, законодательством установлено, что предметом залога может быть всякое имущество, в том числе вещи и имущественные права (требования), за исключением вещей, изъятых из оборота, требований, неразрывно связанных с личностью кредитора, в частности, требований о возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью, об алиментах и иных требований, уступка которых другому лицу запрещена законом.

Отдельная статья Гражданского кодекса, а именно статья 268 определяет, что, если иное не предусмотрено договором, залог обеспечивает требование в том объеме, какое оно имеет к моменту удовлетворения, в частности, проценты, неустойку, возмещение убытков, причиненных просрочкой исполнения, а также возмещение необходимых расходов залогодержателя на содержание заложенной вещи и расходов по взысканию.

Обратите внимание!

Залог – это способ обеспечения исполнения обязательств, при котором кредитор (залогодержатель) имеет право получить удовлетворение своего требования из стоимости заложенного имущества в случае невыполнения должником (залогодателем) обеспеченного залогом обязательства.

Преимущество залога заключается в том, что залогодержатель имеет первоочередное право перед другими кредиторами должника на удовлетворение требования по получению платежа из сумм, полученных от продажи предмета залога.

§ 4. Удержание

Кредитор, у которого находится вещь, подлежащая передаче должнику либо лицу, указанному должником, вправе в случае неисполнения должником в срок обязательства по оплате этой вещи или возмещению кредитору связанных с нею издержек и других убытков удерживать ее до тех пор, пока соответствующее обязательство не будет исполнено[1].

Удержанием вещи могут обеспечиваться также требования хотя и не связанные с оплатой вещи или возмещением издержек на нее и других убытков, но возникшие из обязательства, стороны которого действуют как предприниматели.

[1] Статья 290 «Основания удержания» Гражданского кодекса Республики Узбекистан 1996 года

Кредитор может удерживать находящуюся у него вещь несмотря на то, что после того, как эта вещь поступила во владение кредитора, права на нее приобретены третьим лицом.

Статья 291 Гражданского кодекса далее устанавливает, что требования кредитора, удерживающего вещь, удовлетворяются из ее стоимости в объеме и порядке, предусмотренных для удовлетворения требований, обеспеченных залогом.

Обратите внимание!

Внешнеэкономический контракт может предусматривать поставку оборудования (либо другого товара) частями, а именно когда отдельные части поставляются по истечению периода времени. Такая поставка товара позволяет Продавцу последовательно спланировать своё производство, а Покупателю эффективно использовать финансовые средства.

Однако на практике не всегда Покупатель выполняет свои обязательства по оплате вовремя и часто имеют место случаи задержки платежа. В качестве обеспечительной меры в таких случаях, Продавец может потребовать, что последующая поставка будет осуществлена после получения платежа за предыдущую поставку. Следовательно, до момента оплаты соответствующая часть обурудования будет удерживаться Продавцом.

В таких случаях, стороны, как правило прописывают в контракте условие в следующей редакции:

Поставка соответствующей части Оборудования начинается только после получения Продавцом соответствующего платежа. При задержке в осуществлении платежей, Продавец имеет право удерживать соответствующую часть Оборудования до момента получения платежа.

§5. Поручительство

По договору поручительства поручитель обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или в части[1].

Договор поручительства может быть заключен также для обеспечения обязательства, которое возникает в будущем.

Договор поручительства должен быть совершен в письменной форме. Несоблюдение письменной формы влечет недействительность договора поручительства.

Обратите внимание!

Поручительство представляет собой разновидность договора, условия которого непосредственно увязаны с основным договором, в отношении которого третья сторона выступает поручителем обеспечения исполнения

[1] Статья 292 «Договор поручительства» Гражданского кодекса Республики Узбекистан 1996 года

обязательств.

Если речь идёт о договоре поручительства заключаемого в отношении обязательства (договора), сумма которого в соответствии с корпоративным законодательством по своему объёму позволяет его квалифицировать в качестве «крупной сделки», то необходимо получить одобрение со стороны участников общества (ООО) либо наблюдательного совета (АО). Только после этого руководитель исполнительного органа может заключить договор поручительства, иначе договор поручительства может быть признан недействительным.

При неисполнении или ненадлежащем исполнении должником обеспеченного поручительством обязательства поручитель и должник отвечают перед кредитором солидарно, если законом или договором поручительства не предусмотрена субсидиарная ответственность поручителя[1].

Поручитель отвечает перед кредитором в том же объеме, как и должник, включая уплату процентов, возмещение судебных издержек по взысканию долга и других убытков кредитора, вызванных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства должником, если иное не предусмотрено договором поручительства.

Лица, совместно давшие поручительство, отвечают перед кредитором солидарно, если иное не предусмотрено договором поручительства.

Обратите внимание!

Принцип солидарности ответственности состоит в том, что при неисполнении обязательства (невыплата суммы кредита) кредитор может требовать исполнения как от всех должников совместно, так и от любого из них в отдельности, при том как полностью, так и в части долга[2].

Обращает на себя внимание судебная практика Российской Федерации по вопросу о солидарной ответственности. Таким образом, постановление Пленума Высшего арбитражного суда Российской Федерации от 12.07.2012 № 42 «О некоторых вопросах разрешения споров, связанных с поручительством» в пункте 7 установило, что при рассмотрении споров между кредитором, должником и поручителем, несущим солидарную ответственность с должником, судам следует исходить из того, что кредитор вправе

[1] Статья 293 «Ответственность поручителя» Гражданского кодекса Республики Узбекистан 1996 года

[2] Газета «Экономика и жизнь» статья на тему: Должник и поручитель по выбору кредитора могут быть как ответчиками в отдельных процессах, так и соответчиками в одном Источник: https://www.eg-online.ru

предъявить иски одновременно к должнику и поручителю, а также только к должнику или только к поручителю[1].

Исходя из толкования статьи 323 Гражданского кодекса Российской Федерации и вышеназванного постановления, кредитор вправе при взыскании суммы долга в полном объеме выбрать одну из следующих линий процессуальной защиты[2]:

1) требовать исполнения от общества и поручителя совместно. В этом случае исковое заявление должно быть подано в один суд согласно правилам подведомственности и подсудности с привлечением общества и поручителя в качестве соответчиков. При этом в решении суда будет указано на взыскание солидарно с обоих лиц суммы долга;

2) требовать исполнения от общества или поручителя (от любого из них в отдельности). В этом случае исковое заявление должно быть подано в отношении одного из солидарных должников;

3) требовать исполнения от любого из солидарных должников (общества или поручителя) одновременно. В этом случае кредитор подает два отдельных исковых заявления с соблюдением требований подведомственности и подсудности и получает два отдельных судебных решения в отношении каждого из должников;

Таким образом, первый из названных способов является наиболее рациональным и соответствующим принципу процессуальной экономии. Один суд, одно решение, одно исполнительное производство в отношении сразу двух лиц. Второй способ принято использовать в случае уверенности в исполнении со стороны выбранного ответчика или более удобной подсудности. Третий способ хотя и не отвечает принципу процессуальной экономии, но законодательству не противоречит.

Надо отметить, что в соответствии с законодательством поручительство прекращается с прекращением обеспеченного им обязательства, а также в случае такого изменения этого обязательства, которое влечет увеличение ответственности или иные неблагоприятные последствия для поручителя, без его согласия[3].

Поручительство прекращается с переводом на другое лицо долга по обеспеченному поручительством обязательству, если поручитель не дал кредитору согласия нести ответственность за нового

[1] Газета «Экономика и жизнь» статья на тему: Должник и поручитель по выбору кредитора могут быть как ответчиками в отдельных процессах, так и соответчиками в одном Источник: https://www.eg-online.ru
[2] Там же
[3] Статья 298 «Договор поручительства» Гражданского кодекса Республики Узбекистан 1996 года

должника, а также в случае, когда по наступлении срока исполнения, обеспеченного им обязательства, кредитор отказался принять надлежащее исполнение, предложенное должником или поручителем.

Поручительство прекращается по истечении указанного в договоре срока, на который оно дано. Если такой срок не установлен, поручительство прекращается, если кредитор в течение одного года со дня наступления срока исполнения, обеспеченного поручительством обязательства, не предъявит иска к поручителю. Если срок исполнения основного обязательства не указан и не может быть определен или определен моментом востребования, а кредитор не предъявит иска к поручителю в течение одного года со дня заключения договора поручительства прекращается.

§6. Гарантия

В силу гарантии, банк, иное кредитное учреждение или страховая организация (гарант) дают по просьбе другого лица (принципала) письменное обязательство уплатить кредитору принципала (бенефициару) в соответствии с условиями даваемого гарантом обязательства денежную сумму по представлении бенефициаром письменного требования о ее уплате[1].

Гарантия обеспечивает надлежащее исполнение принципалом его обязательства перед бенефициаром (основного обязательства)[2].

За выдачу гарантии принципал уплачивает гаранту вознаграждение.

Обратите внимание!

Законодательством определен важный принцип – **независимость гарантии от основного обязательства.**

Данный принцип означает, что предусмотренное гарантией обязательство гаранта перед бенефициаром не зависит в отношениях между ними от того основного обязательства, в обеспечение исполнения которого она выдана, даже если в гарантии содержится ссылка на это обязательство.

Второй важный принцип, установленный законодательством – **безотзывность гарантии.**

Данный принцип означает, что гарантия не может быть отозвана гарантом, если в ней не предусмотрено иное.

Принадлежащее бенефициару по гарантии право требования к гаранту не может быть передано другому лицу, если в гарантии не

[1] Статья 299 «Понятие гарантии» Гражданского кодекса Республики Узбекистан 1996 года

[2] Статья 300 «Обеспечение гарантией обязательства принципала» Гражданского кодекса Республики Узбекистан 1996 года

предусмотрено иное. Данный принцип установлен в статье 303 Гражданского кодекса и именуется как непередаваемость прав по гарантии. Требование бенефициара об уплате денежной суммы по гарантии должно быть представлено гаранту в письменной форме с приложением указанных в гарантии документов. В требовании или в приложении к нему бенефициар должен указать, в чем состоит нарушение принципалом основного обязательства, в обеспечение которого выдана гарантия[1].

Требование бенефициара должно быть представлено гаранту до окончания определенного в гарантии срока, на который она выдана.

По получении требования бенефициара гарант должен без промедления уведомить об этом принципала и передать ему копии требования со всеми относящимися к нему документами[2].

Гарант должен рассмотреть требование бенефициара с приложенными к нему документами в указанный в гарантии срок, а при отсутствии его – в соразмерный срок проявить разумную заботливость, чтобы установить, соответствуют ли это требование и приложенные к нему документы условиям гарантии.

Законодательство устанавливает, что гарант отказывает бенефициару в удовлетворении его требования, если это требование либо приложенные к нему документы не соответствуют условиям гарантии, либо представлены гаранту по окончании определенного в гарантии срока.

Обратите внимание!

Существуют только два основания для отказа в выплате по гарантии: **во-первых**, это – несоответствие требования бенефициара или приложенных к нему документов условиям независимой гарантии и, **во-вторых**, это – представление документов гаранту по окончании срока действия гарантии.

При этом гарант проверяет требование только на предмет его **формального соответствия** гарантии. Он в любом случае не вправе выдвигать против требования бенефициара возражения, вытекающие из основного (обеспеченного) обязательства[3].

Таким образом, для получения выплаты по гарантии достаточно направить гаранту требования и прилагаемые документы по форме и комплектности, которые полностью отвечают условиям гарантии[4].

---

[1] Статья 305 «Представление требования по гарантии» Гражданского кодекса Республики Узбекистан 1996 года

[2] Статья 306 «Обязанности гаранта при рассмотрении требования бенефициара» Гражданского кодекса Республики Узбекистан 1996 года

[3] Банковская гарантия. Финансовый консалтинг. Доступно на веб сайте: www.getbg.ru

[4] Там же

Между тем на практике распространены случаи отказов гарантов в платеже. В качестве возможных причин отказа приводятся следующие: исполнение основного обязательства; отсутствие просрочки исполнения; вина принципала в нарушении обязательства; ненаступление оснований для выплаты по гарантии. Суды часто признают такие отказы неправомерными и не соответствующими принципу независимости гарантии[1].

В то же время, как показывает анализ судебной практики, в подавляющем большинстве случаев отказы гаранта мотивированы ссылкой на несоответствие требования и приложенных к нему документов условиям гарантии[2].

§7. Другие способы обеспечения

Международная торговая палата также разработала Унифицированные правила по договорным гарантиям (редакция 1978 года, публикация МТП № 325), а также Унифицированные правила для гарантий по требованию (редакция 2010 года, публикация № 758).

Так, Унифицированные правила по договорным гарантиям устанавливают, что правила применяются к любой гарантии, поручительству или подобному обязательству, как бы оно ни было названо или обозначено, в которых указывается на подчинение Унифицированным правилам по договорным гарантиям (Международной торговой палаты, публикация № 325) и являются обязательными для всех заинтересованных сторон, если иное прямо не указано в тексте гарантии или в изменениях к ней.

Применение Правил является факультативным. Они применяются только в том случае, если стороны по внешнеторговой сделке согласятся на подчинение конкретной гарантии вышеуказанным Правилам и в самой гарантии будет сделана специальная оговорка.

В Правилах приведены следующие виды гарантий:

а) **тендерная гарантия** означает обязательство, выданное банком, страховой компанией или другой стороной («гарант») по просьбе участника торгов («принципала») или другой стороны, управомоченной на это принципалом («инструктирующая сторона»), стороне, объявившей торги («бенефициар»), по которому гарант

[1] Банковская гарантия. Финансовый консалтинг. Доступно на веб сайте: www.getbg.ru
[2] Там же

обязуется - в случае неисполнения принципалом своих обязательств, вытекающих из представления предложения, произвести платеж бенефициару в пределах указанной суммы денег;

б) **гарантия исполнения** означает обязательство, выданное банком, страховой компанией или другой стороной («гарант») по просьбе поставщика товаров или услуг, или другого подрядчика («принципал»), или в соответствии с инструкциями банка, страховой компании или другой стороны, уполномоченной на это принципалом («инструктирующая сторона») покупателю или заказчику («бенефициар»), по которому гарант обязуется - в случае ненадлежащего исполнения принципалом условий контракта, заключенного между принципалом и бенефициаром («контракт») - произвести платеж бенефициару в пределах указанной суммы денег или, если это предусмотрено в гарантии, по выбору гаранта, обеспечить исполнение контракта;

в) **гарантия возврата платежей** означает обязательство, выданное банком, страховой компанией или другой стороной («гарант») по просьбе поставщика товаров или услуг или другого подрядчика («принципал»), или в соответствии с инструкциями банка, страховой компании или другой стороны, уполномоченной на это принципалом («инструктирующая сторона») покупателю или заказчику («бенефициар»), по которому гарант обязуется - в случае невыполнения принципалом обязательств возместить в соответствии с условиями контракта между принципалом и бенефициаром («контракт») какую-либо сумму или суммы, авансированные или выплаченные бенефициаром принципалу и так или иначе не возвращенные ему, - произвести платеж бенефициару в пределах указанной суммы денег.

Унифицированные правила для гарантий по требованию в свою очередь определяют, что они применяются к любой гарантии по требованию или контргарантии, в которой прямо указывается, что она им подчинена. Они являются обязательными для всех сторон по гарантии по требованию или контргарантии, за исключением тех случаев и в той мере, в какой они изменены или исключены гарантией по требованию или контргарантией.

Правила содержат принцип независимости гарантии и контргарантии. В частности, в соответствии с данным принципом гарантия по своей природе не зависит от основной сделки и заявления, а гарант никоим образом не связан и не ограничен такими

сделками. Ссылка в гарантии на основную сделку для целей ее идентификации не меняет независимой природы гарантии. Обязательство гаранта платить по гарантии не зависит от требований или возражений, вытекающих из каких-либо отношений помимо отношений между гарантом и бенефициаром.

Контргарантия по своей природе не зависит ни от гарантии, ни от основной сделки, ни от заявления или любой другой контргарантии, к которой она относится, а контргарант никоим образом не связан и не ограничен такими сделками.

Кроме того, отдельное внимание уделено важности документов. Так, гаранты имеют дело с документами, а не с товарами, услугами или работами, к которым документы могут иметь отношение.

В соответствии с Правилами гарантия не должна содержать условий, отличных от наступления даты или истечения периода, без указания документа, подтверждающего выполнение соответствующего условия. Если такой документ в гарантии не указан, и при этом выполнение условия не может быть установлено ни из собственных записей гаранта, ни на основе определенного в гарантии показателя, гарант будет считать такое условие ненаписанным и не будет его учитывать кроме как в целях проверки на предмет отсутствия противоречия между данными, которые могут содержаться в указанном и представленном по гарантии документе, и данными самой гарантии.

Касательно порядка предъявления требований Правила устанавливают, что требование по гарантии должно подкрепляться иными документами, которые предусмотрены в гарантии, но в любом случае – заявлением бенефициара, в котором указывается, в чем состоит нарушение аппликантом его обязательств по основной сделке. Это заявление может содержаться в требовании или в отдельном подписанном документе, сопровождающем требование либо направляемом дополнительно, но со ссылкой на данное требование.

Требование по контргарантии должно подкрепляться в любом случае заявлением стороны, в пользу которой была выдана контргарантия, в котором указывается, что эта сторона получила надлежащее требование по выданной ею гарантии или контргарантии. Это заявление может содержаться в требовании или в отдельном подписанном документе, сопровождающем требование

или направляемом дополнительно, но со ссылкой на данное требование.

Ни требование, ни обосновывающее заявление не могут быть датированы более ранней датой, чем дата, когда у бенефициара возникает право предъявлять требование. Любой другой документ может быть датирован числом, предшествующим такой дате. Ни требование, ни обосновывающее заявление, ни любой иной документ не могут быть датированы позднее даты их представления.

Гарант должен установить исключительно на основании представления, является ли оно по своим внешним признакам надлежащим представлением.

Данные в документе, предусмотренном гарантией, должны проверяться в контексте самого документа, гарантии. Данные не обязательно должны быть идентичными, но и не должны противоречить данным в этом же документе, в любом другом предусмотренном в гарантии документе или в самой гарантии.

Гарант должен определить, является ли такое требование надлежащим, в течение пяти рабочих дней, следующих за днем представления.

Когда гарант установит, что требование является надлежащим, он обязан платить.

Контрольные вопросы:

1. Неустойка является самым распространённым способом обеспечения исполнения обязательств. Однако в странах англосаксонского права не всегда сторонам удаётся применить неустойку.

Обсудите.

2. Некоторые юристы считают, что авансовый платеж также должен рассматриваться в качестве способа обеспечения исполнения обязательств.

Обсудите.

3. Поручительство и гарантия имеют много схожеств и при этом кардинально отличаются друг от друга.

Обсудите.

Глава 8. ДОКУМЕНТАЦИЯ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

В данной главе рассматривается роль документов во внешней торговле. В частности, описывается функция и предназначение таких документов как товарно-транспортная накладная, коммерческий инвойс, страховой полис, упаковочный лист и сертификаты (соответствия, происхождения товаров и др.).

§ 1. Общая характеристика документов и требования законодательства Республики Узбекистан

Во внешнеторговых контрактах поставка товара должна сопровождаться необходимым комплектом документов, включающим в себя:

- Товарно-транспортная накладная;
- Коммерческий инвойс (счет-фактура) покрывающая 100% стоимости фактически поставляемого товара;
- Упаковочный лист;
- Сертификат происхождения;
- Сертификат соответствия;
- Страховой полис, подтверждающий страхование груза от всех рисков при доставке до пункта назначения из расчета 110% стоимости, заявленной в коммерческом инвойсе;

Все указанные документы оформляются в соответствии с требованиями законодательства страны – места регистрации Покупателя. Иначе говоря, для Покупателя из Узбекистана важно быть уверенным, что документы, представленные Поставщиком из за рубежа (например Китая) будут правильно оформлены с точки зрения требований национального законодательства Республики Узбекистан.

В случае не предоставления вышеуказанного комплекта документов или предоставления документов, не соответствующих условиям контракта, расходы за хранение, обработку товара до таможенного оформления в режим свободного обращения как правило оплачивает Продавец.

В соответствии с Постановлением Кабинета Министров от 20 июля 2015 г. «Об утверждении перечня документов, представляемых органам государственной таможенной службы при осуществлении экспортно-импортных операций» № 197, при таможенном

оформлении товаров, вывозимых в таможенном режиме «экспорт» представляться следующие документы:

1. Грузовая таможенная декларация, за исключением случаев декларирования товаров путем заполнения пассажирской таможенной декларации в установленном законодательством порядке и реализации товаров (работ, услуг) стоимостью до трех тысяч долларов США посредством электронной коммерции;

2. Товаросопроводительные документы.

При таможенном оформлении товаров, ввозимых в таможенном режиме «выпуск для свободного обращения (импорта)» должны представляться следующие документы:

грузовая таможенная декларация, за исключением случаев декларирования товаров путем заполнения пассажирской таможенной декларации в установленном законодательством порядке;

товаросопроводительные документы;

сертификат происхождения товаров (по желанию заинтересованного лица и в случаях, когда его необходимость предусмотрена международными договорами Республики Узбекистан).

Наряду с этим в соответствии с примечаниями таможенное оформление товаров в электронной форме осуществляется в соответствии с Положением «О порядке таможенного декларирования товаров в электронной форме», утвержденным постановлением Кабинета Министров от 31.07.2018 г. № 605. Однако по желанию участника внешнеэкономической деятельности могут быть представлены на бумажном носителе все необходимые документы для таможенного оформления, в том числе документы уполномоченных органов.

В соответствии со статьей 57 Таможенного кодекса в отношении товара, импорт которого осуществляется при наличии соответствующих документов разрешительного характера, таможенный орган самостоятельно проверяет наличие таких документов в информационной системе таможенных органов.

Также согласно статье 289 Кодекса при ввозе товаров и транспортных средств взимаются следующие таможенные платежи[1]:

импортная таможенная пошлина (ПП–1169 от 5.08.2009 г.);

[1] Официальный ответ Таможенного комитета Республики Узбекистан, опубликованный в газете «Налоговые и таможенные вести» за 2017 год № 30 (1198) от 25 июля 2017 года

акцизный налог на подакцизные импортируемые товары (прил. № 13-2 к ПП–2699 от 27.12.2016 г.);

НДС - 20% от налогооблагаемой базы (ст.206 НК; п.3 ПП–2699);

сбор за таможенное оформление - 0,2% от таможенной стоимости ввозимых товаров, но не менее 25 и не более 3 000 долл. США (ПКМ № 204 от 30.04.1999 г.).

При этом в соответствии со статьей 300 Таможенного кодекса, если импортер при декларировании товаров таможенным органам представит сертификаты об их происхождении, то при уплате таможенных платежей можно будет получить соответствующую льготу.

Так, таможенной пошлиной не облагаются товары, производимые и ввозимые из государств - участников Соглашения о создании зоны свободной торговли, с которыми подписаны соглашения, предусматривающие режим свободной торговли (рег. № 429 от 8.04.1998 г.).

Таможенная пошлина взимается в однократном размере на товары, производимые и ввозимые из стран, с которыми подписаны соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве с предоставлением режима наибольшего благоприятствования (рег. № 426 от 08.04.1998 г.).

В иных случаях таможенная пошлина взимается в двукратном размере.

Согласно статье 363 Таможенного кодекса происхождение товара из данной страны подтверждается сертификатом о происхождении товара.

Сертификатом о происхождении товара является документ, в том числе в электронной форме, подтверждающий происхождение товара из данной страны, выданный уполномоченным органом в соответствии с порядком и формой, установленными страной экспорта или реэкспорта.

Основой для исчисления таможенных платежей является таможенная стоимость, заявляемая (декларируемая) декларантом или таможенным брокером таможенному органу при таможенном оформлении в соответствии с Кодексом и Инструкцией по определению таможенной стоимости товара, ввозимого на таможенную территорию Республики Узбекистан (рег. № 390 от 13.01.1998 г.).

§ 2. Товарораспорядительный документ

Важную роль во внешнеторговой деятельности занимают товарораспорядительные документы. В соответствии с международным законодательством их передача приравнивается к передаче товара. Передача документа означает передачу товара (особено если речь идет о морских перевозках с длительной продолжительностью). Однако документы должны быть подкреплены реальным товаров надлежащего качества иначе покупатель имеет право отказать от принятия товара и требовать компенсации ущерба.

Товарораспорядительный документ (bill of lading) предоставляет его держателю право распоряжаться грузом. Документ выдается перевозчиком отправителю после принятия груза и удостоверяет факт заключения договора. Товарораспорядительный документ выполняет три функции: расписки в получении груза; товарораспорядительного документа в международной торговле; доказательства наличия и содержания договора перевозки. Товарораспорядительный документ определяет правоотношения между перевозчиком и грузополучателем (у грузоотправителя правоотношения возникают на основе договора перевозки)[1].

Товарораспорядительный документ как правило составляется в нескольких экземплярах, причем в каждом делается пометка об их числе.

Товарораспорядительные документы оформляются на каждый вид транспортировки (железнодорожный, морской, автомобильный и авиатранспорт). Следовательно, их товарораспорядительный документ именуется как железнодорожная накладная (rail waybill), коносамент (bill of lading), автодорожная накладная (road waybill), авианакладная (air waybill). Однако, только коносамент сочетает в себе три функции и обладает статусом товарораспорядительного документа. По всем остальным видам транспорта накладная имеет две вышеуказанных функций.

Товарно-транспортная накладная – это товаросопроводительный документ, оформляемый в основном при грузоперевозке наземным транспортом. Служит для ведения учета движения товарно-материальных ценностей при их перевозках и доставке грузополучателю. На основании данного документа происходит

[1] Т.Э.Зульфугардазе. Правовое регулирование внешнеторговых контрактов: Учебно-практическое пособие. Direct Media. Москва-Берлин. 2015 год. 634 с.

списание товарно-материальных ценностей у отправителя груза и их получение и оплата у того, кто его получает.

§ 3. Страховой полис

Доставка товара из одного государства в другое государство сопряжена с рисками. Риск гибели и порчи товара постоянно сопровождают коммерческие сделки. В этой связи, для поставщика и покупателя важно предусмотреть в условиях внешнеторгового контракта момент перехода риска. Несомненно, по данному вопросу правила Incoterms 2010 содержат достаточно детальную информацию, что позволяет договаривающимся сторонам определить момент возникновения ответственности.

Гражданский кодекс в статье 392 устанавливает общие правила в части перехода риска случайной гибели или случайного повреждения товара. В частности, если иное не предусмотрено договором купли-продажи, риск случайной гибели или случайного повреждения товара переходит на покупателя с момента, когда в соответствии с законом или договором продавец считается исполнившим свою обязанность по передаче товара покупателю.

Риск случайной гибели или случайного повреждения товара, проданного во время его нахождения в пути, переходит на покупателя с момента заключения договора, если иное не предусмотрено соглашением сторон.

Условие договора купли-продажи о том, что риск случайной гибели или случайного повреждения товара переходит на покупателя с момента сдачи товара первому перевозчику, по требованию покупателя может быть признано судом недействительным, если в момент заключения договора продавец знал или должен был знать о том, что товар утрачен или поврежден, и не сообщил об этом покупателю.

Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров», в свою очередь, в статье 66 устанавливает, что 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.

Таким образом, национальное и международное законодательство свидетельстует о том, что обе стороны внешнеторгового контракта заинтересованы в безопасной доставке

груза (товаров) и в этой связи для минимизации последствий возможной гибели и порчи товара осуществляют страхование груза.

Обратите внимание!

Практически все без исключения международные поставки товаров страхуются от повреждений и гибели груза в пути. В зависимости от выбранного термина Инкотермс 2010 и любых прямых положений, касающихся страхования, в договоре купли-продажи, основную обязанность по страхованию может нести или экспортёр, или импортёр. В некоторых случаях обе стороны должны застраховать груз в разной степени. Разнообразие и сложность возможных комбинаций такова, что ни одному экспортёру или импортёру не следует обходиться без консультаций со страховым агентом или брокером[1].

Обязанность и необходимость страхования грузов

Необходимо изначально провести различие между предусмотренной договором обязанностью **обеспечить страхование** и **коммерческой потребностью** в страховании. Так, в соответствии с терминами CIF и CIP Incoterms 2010, экспортёр обязан перед импортёром обеспечить минимальный уровень страхования товара в ходе международной перевозки. В соответствии со всеми другими терминами Incoterms, не предусматривается договорной обязанности какой-либо из сторон обеспечить страхование (хотя стороны в своем договоре купли-продажи свободны указать любые дополнительные требования к страхованию)[2].

Однако, в большинстве случаев отсутствие предусмотренной договором обязанности получить страховку не исключает очевидной практической необходимости в страховании[3]. Как правило, стороны получают покрытие для того, чтобы защитить себя, и это является вопросом обычной коммерческой предусмотрительности. Как минимум, они захотят быть застрахованными в течение той части пути, когда они несут риск. Каждый термин Incoterms 2010 фиксирует пункт перехода риска от продавца на покупателя; до этого пункта риск несёт продавец, и он захочет быть застрахованным от него; после такого пункта риск лежит на покупателе, и он также захочет быть застрахованным от риска[4].

Договор страхования – является основным документом, на котором базируется весь комплекс взаимодействий страхователя и

[1] Доступно на веб сайте: http://www.iccwbo.ru. Страхование грузов в международной торговле.
[2] Там же
[3] Там же
[4] Там же

страховой компании[1]. В нем определены такие моменты, как страховые суммы (премии), предметы (объекты) договора, формы возмещения ущерба, обязательства (права) страховщика/клиента, а также другие важные вопросы[2].

Независимо от того, кто получает полис, сторона-страхователь может претендовать на возмещение по требованию только если она имела «страховой интерес» в товаре на момент повреждения или гибели товара[3]. Грубо говоря, это означает, что сторона должна иметь право собственности на товар или любой иной интерес в нём (включая риск) для того, чтобы иметь право предъявить требование в рамках полиса.

На основании заключенного договора страхования выдаётся страховой полис.

Обратите внимание!

Страховой полис (Insurance policy)[4] – документ, удостоверяющий наличие принятия страхового риска. Он включает сроки действия договора, определяет его объект (важно для генерального страхового договора) конкретизирует риски, размеры выплат и премий. В полисе также представлены важнейшие положения страхового договора. Этот документ удостоверяет сам факт заключения страхового договора и подлежит строгой отчетности. Каждому страховому полису присваивается отдельный номер, нанесенный типографской печатью. Стороны получают по одному экземпляру того документа.

§ 4. Коммерческий инвойс

Коммерческий инвойс (Commercial invoice) или, иначе говоря, счёт на оплату представляет собой документ, который экспортёр в обязательном порядке отправляет покупателю вместе с отгружаемым товаром. В данном документе содержатся: список товара с определением количества и цен; другие данные, относящиеся к товару (размеры, цвет и проч.); условия сделки; данные отправителя и импортёра[5].

Коммерческий инвойс как правило включает[6]:

- название отправителя;
- адрес продавца;

[1] Доступно на веб сайте: http://www.iccwbo.ru. Международное страхование.
[2] Там же
[3] Там же
[4] Там же
[5] Доступно на веб сайте: www.ved.center/dokumenty
[6] http://www.iccwbo.ru. Инвойс – заполнение и правильное оформление

- дата инвойса;
- номер инвойса;
- описание на товар;
- описание упаковки;
- как обозначен товар на упаковке;
- цена инвойса;
- условия поставки и порядок расчетов, которые должен выполнить покупатель.

Цена, отраженная в коммерческом инвойсе, должна соответствовать цене, установленной в коммерческом контракте.

Данные, включенные в коммерческий инвойс, служат основой для определения размера таможенных платежей за экспортируемый/импортируемый товар, а также НДС уплачиваемый покупатель в своей стране.

§ 5. Упаковочный лист

Упаковочный лист (Packing list) документ, в котором содержится полный перечень товара по каждому товарному месту в отдельности (коробка, ящик, паллета и т.д.). Отгрузка товара всегда сопровождается выпиской упаковочных листов[1].

Упаковочный лист выступает в роли сопроводительного документа к коммерческому инвойсу. Упаковочный лист используется в качестве дополнения к инвойсу в том случае, когда отправляется большое количество наименований товаров или когда количество, вес или содержимое каждого индивидуального места различны[2]. Упаковочный лист и инвойс имеют практически одинаковое содержание, отличие состоит в том, что в упаковочном листе не указывается стоимость товара.

Упаковочный лист должен содержать[3]:

- Номер и дату документа.
- Наименование и адреса Продавца, Грузоотправителя, Покупателя и Грузополучателя.
- Номер и дату контракта, заказа.
- Перечень всех транспортируемых товаров с точным описанием наименования товара.
- Количество товара (число штук в упаковке).

[1] Доступно на веб сайте: www.anvay.ru/packing_list. Упаковочный лист (Packing list).
[2] Доступно на веб сайте: www.optimcargo.ru
[3] Там же

- Номер упаковки (номер места).
- Вид упаковки.
- Габаритные размеры мест.
- Вес товара брутто и нетто в конкретной упаковке.
- Общий объем и вес груза.

В случае экспорта и импорта товаров, упаковочный лист обязательно должен быть предоставлен в таможенные органы. Упаковочный лист также располагается на поверхности упаковки таким образом, чтобы со всей необходимой информацией можно было быстро ознакомиться.

§ 6. Сертификаты

В соответствии с Законом Республики Узбекистан «О сертификации продукции и услуг» сертификация осуществляется в целях:

контроля реализации продукции, опасной для жизни, здоровья людей, имущества юридических и физических лиц, окружающей среды;

обеспечения конкурентоспособности продукции на мировом рынке;

создания условий для участия отечественных и совместных предприятий, предпринимателей в международном экономическом, научно-техническом сотрудничестве и международной торговле;

защиты потребителя от недобросовестности изготовителя (продавца, исполнителя);

подтверждения показателей качества продукции, заявленных изготовителем (продавцом, исполнителем).

Сертификация имеет обязательный и добровольный характер.

Существуют две разновидности сертификатов при импорте товаров на территорию Республики Узбекистан, а именно сертификат соответствия и сертификат происхождения товаров.

Сертификат соответствия является документом, выданным по правилам системы сертификации для подтверждения соответствия сертифицированной продукции установленным требованиям в Узбекистане. В настоящее время Узбекистан не является участником Евразийского Таможенного Союза, и Сертификат ТР ТС в Узбекистане недействителен.

Сертификация проводится в соответствии с Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан №318 от 06.07.2004 и

Перечнем производимых в Республике Узбекистан и ввозимых на ее территорию видов продукции, подлежащих обязательной сертификации утвержденным Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан №122 от 28.04.2011.

Сертификат соответствия требуется в соответствие с Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан № 122 от 28.04.2011 «Перечень производимых в Республике Узбекистан и ввозимых на ее территорию видов продукции, подлежащих обязательной сертификации» и эти сертификаты, выдаются аккредитованными органами по сертификации.

Существует сертификация продукции на **партию** (одну партию) и на **серию** (серийный выпуск) в зависимости от срока действия.

На одну партию – это когда сертификат выдается на определенную партию товаров, импортируемых в страну на условиях договора. Этот сертификат выдается на основе контракта между регистрированной местной компанией, филиалом, импортером или дилером и настоящим экспортером (изготовителем) зарегистрированным в Узбекистане. Таким образом, договор между импортером и экспортером требуется для удостоверения подлинности. Действие сертификата на одну партию распространяется на количество, указанное в договорах и товаросопроводительных документах.

Сертификация одной партии возможна только в случае после ввоза продукта в Узбекистан и утверждения таможенными органами.

На серию – это когда сертификат соответствия для серийно производимой продукции выдается на три года. Этот сертификат выдается в том случае, если намечается постоянный экспорт или имеется контракт с дилерами/импортерами. В таком случае, требуется СМК (Сертификат ИСО) изготовителя, так как продукт будет поставляться нескольким получателям. При выявлении дефектов во время дополнительной экспертизы, этот сертификат будет аннулирован.

Таким образом, для правильного выполнения сертификации в Узбекистане, необходимо учитывать следующие моменты:

- Наименование товара, Код ТН ВЭД – подлинное название и код, указанные в контракте и в товаросопроводительных документах;
- Количество товаров;
- Место поставки;
- Агент, выполняющий таможенную очистку.

Сертификат о происхождении товаров – это документ, в том числе в электронной форме, однозначно свидетельствующий о стране происхождения товаров. В соответствии с Положением о порядке проведения сертификации происхождения товаров (рег. № 2131 от 13 августа 2010 г.) происхождение товара подтверждается сертификатом, выданным уполномоченным органом в соответствии с установленными страной экспорта/реэкспорта порядком и формой.

Сертификат должен однозначно свидетельствовать о том, что указанный товар происходит из соответствующей страны, то есть он должен содержать: письменную декларацию экспортера о том, что товар удовлетворяет соответствующему критерию происхождения в определенной стране (для сертификатов формы СТ-1 и по форме А Генеральной Системы Преференций); письменное удостоверение уполномоченного органа о том, что представленные в сертификате сведения соответствуют действительности.

При импорте товара в удостоверение его происхождения из данной страны необходимо представление таможенному органу Республики Узбекистан сертификата, выданного уполномоченным органом в соответствии с порядком и формой, установленных в стране экспорта/реэкспорта.

Сертификат на импортируемые товары представляется таможенным органам Республики Узбекистан на русском или английском языке. Сертификат, заполненный на другом языке, должен представляться таможенным органам вместе с заверенным в установленном порядке переводом на узбекском (русском) языке. Допускается принятие сертификатов, заполненных от руки печатными буквами, удостоверенных уполномоченным органом страны экспорта или реэкспорта. Сертификаты, имеющие изменения или исправления, не заверенные уполномоченным органом, к рассмотрению не принимаются.

Сертификат представляется вместе с грузовой таможенной декларацией и другими документами, необходимыми при таможенном оформлении. При утрате сертификата принимается дубликат, официально заверенный выдавшим его органом.

При импорте товаров на таможенную территорию Республики Узбекистан сертификат представляется таможенным органам в следующих случаях:

а) на товары, происходящие из стран, которым Республика Узбекистан предоставляет тарифные преференции;

б) на товары, импорт которых из данной страны регулируется количественными ограничениями (квотами) или иными методами регулирования внешнеэкономической деятельности;

в) если это предусмотрено международными соглашениями, участником которых является Республика Узбекистан, а также законодательством Республики Узбекистан;

г) в случаях, когда в представляемых для таможенного оформления документах сведения о происхождении товаров отсутствуют либо у таможенного органа есть основание полагать, что декларируются недостоверные сведения о происхождении товаров.

Товар не считается происходящим из данной страны до тех пор, пока не будет представлен надлежащим образом оформленный сертификат или запрошенные сведения. В данном случае товары, происхождение которых достоверно не установлено, пропускаются в Республику Узбекистан с уплатой таможенных пошлин по максимальным ставкам таможенного тарифа Республики Узбекистан.

Непредставление надлежаще оформленного сертификата или сведений о происхождении не является основанием для отказа в пропуске товара через таможенную границу Республики Узбекистан.

Таможенный орган может отказать в пропуске товаров лишь при наличии оснований, что товар происходит из страны, товары которой не подлежат пропуску в Республику Узбекистан в соответствии с международными соглашениями, участником которых является Республика Узбекистан, и (или) законодательством Республики Узбекистан.

Контрольные вопросы:

1. Товарораспорядительный документ предоставляет ряд прав его держателю в том числе и право распоряжения товаром.

Обсудите.

2. Покупатель имеет право отказаться от принятия товара (груза) в случае установления недостатков в представленной документаци (товарораспорядительный документ, страховой полис, коммерческий инвойс) указанной во внешнеторговом договоре.

Обсудите.

ГЛАВА 9. МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ СПОРЫ

В данной главе изучается основные вопросы касательно разрешения международных коммерческих споров. В частности, раскрывается специфика международного коммерческого арбитража, его преимущества, специфика государственных судов, процесс определения юрисдикции международного коммерческого арбитража, а также признания и исполнения арбитражного решения.

§ 1. Специфика международного коммерческого арбитража

Международный коммерческий арбитраж наряду с судами представляет собой современный механизм разрешения коммерческого спора. Данный механизм разрешения спора становится наиболее востребованным в бизнесе в силу независимости процесса, профессиональности арбитров, оперативности проведения процесса, окончательностм принятого решения и эффективности его исполнения на территории ряда иностранных государств – участниц Конвенции ООН «О признании и исполнении иностранных арбитражных решений» 1958 года.

Различаются два вида международного коммерческого арбитража, а именно: постоянно действующий (институциональный арбитраж) либо специально созданный сторонами для конкретного спора (ad hoc).

В качестве постоянно действующего арбитража можно привести Международный арбитражный суд (*International Court of Arbitration*) при Международной торговой палате, находящийся в Париже[1], Лондонский международный арбитражный суд (*London Court of International Arbitration*), основанный в 1892 году, Арбитражный институт Торговой палаты Стокгольма (*Arbitration Institute of the Stockholm Chamber of Commerce, SCC Institute*), Гонконгский международный арбитражный центр (*Hong Kong International*

[1] Наиболее известный и опытный среди международных арбитражных институтов. В соответствии с исследованием 2008 года, проведенным международной аудиторской компанией «PWC», более 45% участников исследования предпочли Международный арбитражный суд при Международной торговой палате перед другими институтами.

Arbitration Centre), Сингапурский международный арбитражный центр (*Singapore International Arbitration Centre*) и др.

В качестве примера Международному коммерческому арбитражу в форме ad hoc можно привести дело *Polis Fondi Immobliare di Banche Popolare S.G.R.p.A v. International Fund for Agricultural Development* от 21 августа 2012 на Wayback Machine рассматривалось по правилам ЮНСИТРАЛ, и администрировалось Постоянным третейским судом.

Основополагающим условием для обращения в международный коммерческий арбитраж и установления его юрисдикции является так называемое арбитражное соглашение. Арбитражное соглашение может выступать отдельным пунктом внешнеторгового контракта либо оформляется в форме отдельного соглашения. Надо признать, что арбитражное соглашение во внешнеторговых контрактах является стандартным пунктом, которому не всегда уделяется должное внимание со стороны договаривающихся сторон. Такое отношение сторон на практике вызывает ряд сложностей и в первую очередь – это большие денежные расходы, трудности с получением визы. Надо признать, что каждая сторона предполагает от своего контрагента выполнения контрактных обязательств в срок и в надлежащем порядке. Однако в реальности не всегда так происходит и стороны вынуждены разрешить спор в международном коммерческом арбитраже. В этой связи, при заключении внешнеторгового контракта сторонам рекомендуется с учетом своих возможностей сделать выбор международного коммерческого арбитража.

Обратите внимание!

Арбитражное соглашение – соглашение между сторонами текущего либо будущего спора о его передаче на рассмотрение арбитражного трибунала. Арбитражное соглашение является основанием и центральным элементом общего производства в арбитраже.

Для грамотного составления арбитражного соглашения, рекомендуется использовать оговорку доступную на веб сайте соответствующего международного коммерческого арбитража.

§ 2. Преимущества международного коммерческого арбитража

Нейтральность. Стороны вправе вместо суда – государства поставщика либо покупателя сделать выбор на международном коммерческом арбитраже. На практике, достаточно редко удаётся

договориться о приемлимом для обеих сторон суде. В результате, стороны делают выбор на нейтральном органе – международном коммерческом арбитраже, находящемся в третьем государстве, который находится вне зоны воздействия поставщика либо покупателя.

Конфиденциальность. Международный коммерческий арбитраж рассматривает споры в рамках которых обсуждается ценная информация для бизнеса, распространение которого может нанести собственику ущерб. В этой связи, стороны заинтересованы полностью изолироваться и на условиях конфиденциальности, в закрытом режиме рассмотреть спор по существу.

Расходы, сроки и окончательность. Принято считать, что арбитраж, по расходам является более дешёвым и по продолжительности более быстрым, чем процесс в государственных судах. Однако размеры государственной пошлины в зависимости от экономического состояния того или иного государства могут существенно отличаться и это свидетельствует о том, что расходы на арбитраж не всегда дешёвые по сравнению с расходами в государственных судах. Вместе с тем, по оперативности срока проведения арбитражного разбирательства, во многом арбитраж имеет преимущество.

Окончательность арбитражного производства означает, что спор после принятия решения обжалованию не подлежит, что существенно отличает его от решений государственных судов.

Язык. Спор подлежит рассмотрению на любом языке, что является дополнительным удобством и не требует затрат.

Опыт арбитров. Арбитражу характерно в первую очередь то, что спор подлежит рассмотрению профессиональными экспертами (не обязательно юристы) в определенной области знаний. Как правило, в арбитраж привлекаются эксперты с моголетним опытом работы либо профессура из академических кругов. Это обеспечивает профессиональное рассмотрение спора со стороны людей, которые всю свою жизнь занимаются определенным вопросом. Конечно же, судьи в государственных судах не имеют таких знаний и могут без внимания отсавить какие-либо вопросы при вынесении решения.

Приведение в исполнение. Процесс признания и исполнения арбитражного решения унифицирован на международном уровне и в этой связи по всему миру работает согласно единым стандартам, утвержденным Конвенцией ООН «О признании и приведении в

исполнение иностранных арбитражных решений», известной как Нью-Йоркская конвенция 1958 г. В результате, процесс исполнения арбитражного решения на территории иностранных государств происходит проще нежели решение иностранного суда.

§ 3. Специфика государственных судов

Разрешение международных коммерческих споров посредством обращения в государственные суды, как правило, является самым медленным, дорогостоящим и конфронтационным способом из всех имеющихся сценариев разрешения споров[1]. Коммерсанты и их юристы обычно пытаются избежать судебных исков путем проведения переговоров о включении арбитражной оговорки или оговорки об альтернативной процедуре разрешения споров в свои договоры[2].

На практике можно наблюдать случаи предвзятости суда в отношении той стороны, которая имеет то же гражданство, что и государственный суд. Если в споре участвует государственное предприятие, есть большая вероятность того, что решение принимаемое судом того же государства будет в пользу государственного предприятия. В этой связи, во внешнеторговых контрактах с государственными предприятиями включается нейтральный орган по разрешению спора – международный коммерческий арбитраж.

Решение суда не является окончательным и допускает его обжалование на уровне апелляции, касации, в надзорном порядке. Кроме того, порядок признания и исполнения судебных решений иностранных судов требует наличия соглашения о правовой помощи между странами. Если такого соглашения нет, то в принципе и нет признания и исполнения судебных решений иностранного суда.

В этой связи, намного практичным является международный коммерческий, а не государственный суд.

В любом случае, при возникновении международного спора компания может быть вынуждена нанять иностранного юриста, переводить большие объёмы документации, пройти сложную процедуру требования денежных средств у должника.

[1] http://www.iccwbo.ru
[2] http://www.iccwbo.ru

§ 4. Определение юрисдикции международного коммерческого арбитража

Проект Закона Республики Узбекистан «О международном арбитраже» устанавливает, что по соглашению сторон в арбитраж могут передаваться следующие споры:

- споры из договорных и других гражданских правоотношений, возникающие при осуществлении внешнеторговых и иных видов международных экономических связей, если коммерческое предприятие, хотя бы одной из сторон находится за границей;
- споры предприятий с иностранными инвестициями и международных объединений, и организаций, созданных на территории Республики Узбекистан, между собой, споры между их участниками, а равно их споры с другими физическими, юридическими лицами;
- корпоративные споры в коммерческих организациях, где хотя бы один участник является иностранным физическим или юридическим лицом;
- любые другие споры, по которым стороны дали письменное согласие на урегулирование споров путем арбитража.

Закон ЮНСИТРАЛ «О международном торговом арбитраже» 1985 года в свою очередь определяет, что арбитражное соглашение – это соглашение сторон о передаче в арбитраж всех или определенных споров, которые возникли или могут возникнуть между ними в связи с каким-либо конкретным правоотношением, независимо от того, носит ли оно договорный характер или нет. Арбитражное соглашение может быть заключено в виде арбитражной оговорки в договоре или в виде отдельного соглашения.

В соответствии с Конвенцией ООН «О признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений» 1958 года установлено, что каждое договаривающееся государство признает письменное соглашение, по которому стороны обязуются передавать в арбитраж все или какие-либо споры, возникшие или могущие возникнуть между ними в связи с каким-либо конкретным договорным или иным правоотношением, объект которого может быть предметом арбитражного разбирательства.

Таким образом, термин «письменное соглашение» включает арбитражную оговорку в договоре, или арбитражное соглашение,

подписанное сторонами, или содержащееся в обмене письмами или телеграммами.

Суд договаривающегося государства, если к нему поступает иск по вопросу, по которому стороны заключили соглашение, должен, по просьбе одной из сторон, направить стороны в арбитраж, если не найдет, что упомянутое соглашение недействительно, утратило силу или не может быть исполнено.

В арбитражной практике довольно часты случаи оспаривания компетенции арбитража относительно рассмотрения конкретного спора по причинам недействительности арбитражного соглашения/оговорки или отсутствия компетенции у конкретного арбитража рассматривать данный спор[1]. В действительности вопрос юрисдикции (компетенции) арбитража имеет фундаментальное значение, равно как и вопросы действительность арбитражного соглашения и установление юрисдикции арбитража.

В вопросе определения юрисдикции арбитражное соглашение занимает первостепенную роль. Содержание арбитражного соглашения определяет специфику арбитражного рассмотрения спора и возможность решения такого спора арбитражем вообще[2]. Арбитражное соглашение является, **во-первых**, правовой основой и правовым источником компетенции арбитража рассматривать конкретный спор, а **во-вторых**, условием действительности и юридической силы вынесенного по этому спору арбитражного решения[3].

Обратите внимание!

Два **фундаментальных принципа** в части определения юрисдикции арбитража **(автономность и компетенции-компетенции).**

Арбитражное соглашение обладает признаком автономности, который представляет из себя важный признак в обеспечении эффективности арбитража.

Принцип компетенции-компетенции позволяет арбитражу самостоятельно определять собственную юрисдикцию, включая любые возражения относительно наличия или действительности арбитражного соглашения.

Обычно принцип автономности арбитражного соглашения является первым шагом на пути установления арбитражем

[1] Н.Нота, юрист ЮФ «Спенсер и Кауффманн». Определение юрисдикции арбитража. Журнал «Pravo» выпуск № 42. Доступно на веб сайте: www.pravo.ua

[2] Law and Practice of International Commercial Arbitration, A. Redfern, M. Hunter, N. Blackaby and C. Partasides (2004), Section 3-01.

[3] Н.Нота, юрист ЮФ «Спенсер и Кауффманн». Определение юрисдикции арбитража. Журнал «Pravo» выпуск № 42. Доступно на веб сайте: www.pravo.ua

собственной компетенции. Тогда как принцип компетенции-компетенции позволяет арбитражу решать вопрос собственной компетенции даже при оспаривании действительности арбитражного соглашения[1].

Таким образом, принцип автономности арбитражного соглашения позволяет арбитражу решать вопрос собственной компетенции лишь в случае, когда оспаривается действительность контракта, в котором содержится арбитражное соглашение. А принцип компетенции-компетенции наделяет арбитраж полномочиями самостоятельно определять собственную юрисдикцию на рассмотрение спора, в том числе любые возражения относительно действительности и наличия арбитражного соглашения[2].

Пример арбитражного соглашения (часть контракта)

Любые споры, противоречия или претензии, возникшие из или в связи с настоящим Контрактом, или его нарушением, расторжением или недействительностью, будут, в случае невозможности достижения взаимного согласия в течение тридцати (30) дней после уведомления о возникновении Спора в адрес другой Стороны, разрешены арбитражем в соответствии с Арбитражным Регламентом ЮНСИТРАЛ, применяемым в настоящее время или претерпевшим возможные поправки.

Уполномоченным органом будет Гонконгский Международный Арбитражный Центр.

Количество арбитров в случае спора будет три (3).

Местом рассмотрения спора будет г. Гонконг, Гонконгский

Международный Арбитражный Центр.

Языком арбитража будет Английский.

Если только иное прямо не оговорено настоящим Контрактом, причём такие исключения будут применяться только к вопросам, к которым они относятся, настоящий Контракт и все споры, противоречия или требования, вытекающие из него или с ним связанные, или нарушения или прекращение настоящего Контракта будут трактоваться и регулироваться:

(i) Конвенцией Организации Объединённых Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Венская Конвенция 1980 г., именуемая в дальнейшем **"Венская Конвенция"**); и

(ii) в том случае, если возникшие разногласия выходят за рамки CISG, в соответствии с законом Швеции.

В период арбитража исполнение Контракта должно продолжаться за исключением той части Контракта, к которой относятся проблемы,

[1] Horacio A. Grigera Naon, Choice-of-law Problems in International Commercial Arbitration, Hague Academy of International Law from the Collected Courses Volume 289 (2001), Martinus Hijhoff Publishers (2001), The Hague/Boston/London, P. 40

[2] Н.Нота, юрист ЮФ «Спенсер и Кауффманн». Определение юрисдикции арбитража. Журнал «Pravo» выпуск № 42. Доступно на веб сайте: www.pravo.ua

подлежащие решению в ходе арбитражного разбирательства.

Решение арбитров будет окончательным и обязательным для Сторон и должно быть признано и приведено в исполнение в странах Сторон. Стороны не будут оспаривать решения арбитража. Стоимость арбитража должна оплачиваться в соответствии с арбитражным решением.

§ 5. Признание и исполнение арбитражного решения

Конвенция ООН «О признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений» 1958 г. (далее – Конвенция) является основным законодательным источником международного уровня, регламентирующим вопросы признания и исполнения решений международного коммерческого арбитража. На сегодняшний день 136 государств являются учатниками данной Конвенции. В частности, среди участников есть такие государства как Великобритания, Германия, Италия, Франция, Швейцария, Канада, США, Япония, Российская Федерация и Республика Узбекистан.

Конвенция применяется в отношении признания и приведения в исполнение арбитражных решений, вынесенных на территории государства иного, чем то государство, где испрашивается признание и приведение в исполнение таких решений, по спорам, сторонами в которых могут быть как физические, так и юридические лица. Она применяется также к арбитражным решениям, которые не считаются внутренними решениями в том государстве, где испрашивается их признание и приведение в исполнение[1].

К основным положениям Конвенции относятся следующие:

– договаривающиеся государства признают арбитражные решения как обязательные и приводят их в исполнение в соответствии с процессуальными нормами той территории, где испрашивается признание и приведение в исполнение этих решений[2];

– для признания и приведения в исполнение иностранного арбитражного решения заинтересованная сторона подает просьбу в компетентный орган государства, где испрашивается исполнение, совместно с которой подаются: а) должным образом заверенное подлинное арбитражное решение или должным образом его

[1] Статья 1 Конвенции ООН «О признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений» 1958г. Республика Узбекистан присоединилась к настоящей Конвенции в соответствии с постановлением Олий Мажлиса Республики Узбекистан от 22 декабря 1995 года № 184-I «О присоединении к Нью-Йоркской конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений от 10 июня 1958 год».

[2] Статья 3 Конвенции ООН «О признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений» 1958г.

заверенная копия; б) подлинное арбитражное соглашение или должным образом заверенная его копия; в) перевод указанных документов на официальный язык страны, где испрашивается признание и приведение в исполнение решения[1];

– в признании и приведении в исполнение арбитражного решения может быть отказано по просьбе той стороны, против которой оно направлено, только если эта сторона представит компетентной власти по месту, где испрашивается признание и приведение в исполнение, доказательства того, что[2]:

а) стороны в арбитражном соглашении, были по применимому к ним закону в какой-либо мере недееспособны или это соглашение недействительно по закону, которому стороны это соглашение подчинили, а при отсутствии такого указания – по закону страны, где решение было вынесено, или

б) сторона, против которой вынесено решение, не была должным образом уведомлена о назначении арбитра или об арбитражном разбирательстве, или по другим причинам не могла представить свои объяснения, или

в) указанное решение 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 быть признана и приведена в исполнение, или

г) состав арбитражного органа или арбитражный процесс не соответствовал соглашению сторон или, при отсутствии такового, не соответствовали закону той страны, где имел место арбитраж, или

д) решение еще не стало окончательным для сторон или было отменено, или приостановлено исполнением компетентной властью

[1] Статья 4 Конвенции ООН «О признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений» 1958г.

[2] Статья 5 Конвенции ООН «О признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений» 1958г.

страны, где оно было вынесено, или страны, закон которой применяется.

Далее Конвенция определяет, что в признании и приведении в исполнение арбитражного решения может быть также отказано, если компетентная власть страны, в которой испрашивается признание и приведение в исполнение, найдет, что:

а) объект спора не может быть предметом арбитражного разбирательства по законам этой страны, или

б) признание и приведение в исполнение этого решения противоречат публичному порядку этой страны.

Экономический процессуальный кодекс Республики Узбекистан в главе 33 предусматривает порядок производства по делам о признании и приведении в исполнение решений иностранных судов и арбитражей.

Таким образом, в соответствии со статьёй 248 решения иностранных судов и арбитражей, принятые ими по спорам и иным делам, возникающим в экономической сфере, признаются и приводятся в исполнение экономическими судами Республики Узбекистан, если признание и приведение в исполнение таких решений предусмотрено соответствующими международными договорами и законодательством Республики Узбекистан.

Вопросы признания и приведения в исполнение решения иностранного суда и арбитража разрешаются экономическим судом по заявлению стороны в споре, в пользу которой состоялось решение.

Решение иностранного суда и арбитража может быть предъявлено для признания и приведения в исполнение в течение трех лет с момента вступления решения в законную силу, если иное не предусмотрено международным договором Республики Узбекистан.

Обратите внимание!

Заявление о признании и приведении в исполнение решения иностранного суда или арбитража подается заявителем в экономический суд Республики Каракалпакстан, областей и города Ташкента по месту нахождения или месту жительства должника либо, если место нахождения или место жительства должника неизвестно, - по месту государственной регистрации должника.

Заявление о признании и приведении в исполнение решения иностранного суда или арбитража подается в письменной форме и должно быть подписано заявителем или его представителем.

В заявлении должны быть указаны[1]:

1) наименование экономического суда, в который подается ходатайство;

2) наименование и место нахождения иностранного суда или арбитража и его состав;

3) наименования (фамилия, имя, отчество) лиц, участвующих в деле, их местонахождение (почтовый адрес) или местожительство;

4) сведения о решении иностранного суда или арбитража, о признании и приведении в исполнение которых ходатайствует заявитель;

5) ходатайство заявителя о признании и приведении в исполнение решения иностранного суда или арбитража;

6) перечень прилагаемых документов.

К заявлению о признании и приведении в исполнение решения иностранного арбитража, если международным договором Республики Узбекистан не предусмотрено иное, прилагаются[2]:

1) решение иностранного арбитража или его копия, заверенные компетентным органом иностранного государства или Республики Узбекистан;

2) подлинное соглашение об арбитражном разбирательстве или его копия, заверенная компетентным органом иностранного государства или Республики Узбекистан;

3) документ о частичном исполнении решения, если оно ранее исполнялось на территории соответствующего иностранного государства;

4) документ, из которого следует, что сторона, против которой принято решение и которая не принимала участие в процессе, была своевременно и в надлежащем порядке извещена о времени и месте рассмотрения дела;

5) доверенность или иной документ, удостоверяющий полномочия представителя;

6) документ, подтверждающий направление должнику копии заявления о признании и приведении в исполнение решения иностранного арбитража;

7) документы, подтверждающие уплату государственной пошлины и почтовых расходов в установленном порядке и размере,

[1] Статья 250 Экономического процессуального кодекса утвержден Законом Республики Узбекистан от 24.01.2018 г. № ЗРУ-461

[2] Статья 252 Экономического процессуального кодекса утвержден Законом Республики Узбекистан от 24.01.2018 г. № ЗРУ-461

если иное не предусмотрено международным договором Республики Узбекистан;

8) заверенный в установленном порядке перевод указанных в пунктах 1-5 настоящей статьи документов на государственный язык, если иное не предусмотрено международным договором Республики Узбекистан.

Экономический процессуальный кодекс также предусматривает порядок рассмотрения заявления о признании и приведении в исполнение решения иностранного суда или арбитража.

Заявление о признании и приведении в исполнение решения иностранного суда или арбитража рассматривается в судебном заседании в срок, не превышающий шести месяцев со дня его поступления в экономический суд, если иное не предусмотрено соответствующими международными договорами Республики Узбекистан.

Лица, участвующие в деле, извещаются о времени и месте судебного заседания определением экономического суда Республики Узбекистан. Неявка лиц, надлежаще извещенных о времени и месте судебного заседания, не является препятствием для рассмотрения дела.

При рассмотрении дела экономический суд Республики Узбекистан не вправе пересматривать решение иностранного суда или арбитража по существу.

Однако законодательство определяет, что Экономический суд Республики Узбекистан отказывает в признании и приведении в исполнение решения иностранного суда полностью или в части в случае, если:

1) решение по закону государства, на территории которого оно принято, не вступило в законную силу, за исключением случаев, когда решение подлежит исполнению до вступления в законную силу;

2) сторона, против которой принято решение, не была своевременно и надлежащим образом извещена о времени и месте рассмотрения дела или по другим причинам не могла представить в суд свои объяснения;

3) рассмотрение дела в соответствии с международным договором или законодательством Республики Узбекистан относится к исключительной компетенции суда Республики Узбекистан;

4) имеется вступившее в законную силу решение суда Республики Узбекистан, принятое по спору между теми же лицами, о том же предмете и по тем же основаниям;

5) на рассмотрении суда Республики Узбекистан находится дело по спору между теми же лицами, о том же предмете и по тем же основаниям, производство по которому возбуждено до возбуждения производства по делу в иностранном суде;

6) истек срок давности приведения решения иностранного суда к принудительному исполнению и этот срок не восстановлен судом;

7) стороной представлено доказательство того, что спор был разрешен некомпетентным иностранным судом;

8) решение было отменено компетентным органом иностранного государства;

9) решение вынесено судом иностранного государства, не являющегося участником международных договоров Республики Узбекистан, связанных с признанием и приведением в исполнение решений иностранных судов;

10) исполнение решения иностранного суда нанесет ущерб суверенитету, безопасности или противоречит основным принципам законодательства Республики Узбекистан.

В признании и приведении в исполнение решения иностранного суда может быть отказано и по иным основаниям, предусмотренным международным договором Республики Узбекистан.

Наряду с этим, Экономический процессуальный кодекс предусматривает, что по результатам рассмотрения заявления о признании и приведении в исполнение решения иностранного суда или арбитража экономический суд Республики Узбекистан выносит определение по правилам, установленным в главе 22 настоящего Кодекса.

В определении по делу о признании и приведении в исполнение решения иностранного суда или арбитража должны содержаться:

1) наименование и место нахождения иностранного суда или арбитража;

2) наименования (фамилия, имя, отчество) заявителя и должника;

3) сведения о решении иностранного суда или арбитража, о признании и приведении в исполнение которого ходатайствовал заявитель;

4) указание на признание и приведение в исполнение решения иностранного суда или арбитража либо на отказ в признании и приведении его в исполнение.

Определение по делу о признании и приведении в исполнение решения иностранного суда или арбитража может быть обжаловано (опротестовано) в порядке и сроки, предусмотренные настоящим Кодексом.

Контрольные вопросы:

1. Международный коммерческий арбитраж имеет ряд преимуществ и в этой связи на сегодняшний день практически весь международный бизнес разрешает споры посредством данного механизма.

Обсудите.

2. Процесс признания и исполнения решения международного коммерческого арбитража в определенном государстве во многом зависит от процессуальных норм внутринационального права.

Обсудите.

КОНВЕНЦИЯ
ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

О ДОГОВОРАХ МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ

Вена, 11 апреля 1980 г.
(Вступила в силу для Республики Узбекистан с 1 декабря 1997 года)

Государства — участники настоящей Конвенции,

принимая во внимание общие цели резолюций, принятых шестой специальной сессией Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций, об установлении нового международного экономического порядка,

считая, что развитие международной торговли на основе равенства и взаимной выгоды является важным элементом в деле содействия развитию дружественных отношений между государствами,

полагая, что принятие единообразных норм, регулирующих договоры международной купли-продажи товаров и учитывающих различные общественные, экономические и правовые системы, будет способствовать устранению правовых барьеров в международной торговле и содействовать развитию международной торговли,

согласились о нижеследующем:

ЧАСТЬ I. СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ И ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

ГЛАВА I. СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ

Статья 1

1) Настоящая Конвенция применяется к договорам купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах:

a) когда эти государства являются Договаривающимися государствами; или

b) когда, согласно нормам международного частного права, применимо право Договаривающегося государства.

2) То обстоятельство, что коммерческие предприятия сторон находятся в разных государствах, не принимается во внимание, если это не вытекает ни из договора, ни из имевших место до или в момент его заключения деловых отношений или обмена информацией между сторонами.

3) Ни национальная принадлежность сторон, ни их гражданский или торговый статус, ни гражданский или торговый характер договора не принимаются во внимание при определении применимости настоящей Конвенции.

Статья 2

Настоящая Конвенция не применяется к продаже:

a) товаров, которые приобретаются для личного, семейного или домашнего использования, за исключением случаев, когда продавец в любое время до или в момент заключения договора не знал и не должен был знать, что товары приобретаются для такого использования;

b) с аукциона;

c) в порядке исполнительного производства или иным образом в силу закона;

d) фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов и денег;

e) судов водного и воздушного транспорта, а также судов на воздушной подушке;

f) электроэнергии.

Статья 3

1) Договоры на поставку товаров, подлежащих изготовлению или производству, считаются договорами купли-продажи, если только сторона, заказывающая товары, не берет 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 или в предоставлении иных услуг.

Статья 4

Настоящая Конвенция регулирует только заключение договора купли-продажи и те права обязательства продавца и покупателя, которые возникают из такого договора. В частности, поскольку иное прямо не предусмотрено в Конвенции, она не касается:

a) действительности самого договора или каких-либо из его положений или любого обычая;

b) 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 соблюдения 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, применимым в силу норм международного частного права.

Статья 8

1) Для целей настоящей Конвенции заявления 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 любое последующее поведение сторон.

Статья 9

1) Стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили 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 любое 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 и выражает намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта. Предложение является достаточно определенным, если в нем обозначен товар и прямо или косвенно устанавливаются количество и цена либо предусматривается порядок их определения.

2) Предложение, адресованное неопределенному кругу лиц, рассматривается лишь как приглашение делать оферты, если только иное прямо не указано лицом, сделавшим такое предложение.

Статья 15

1) Оферта вступает в силу, когда она получена адресатом оферты.

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

Статья 16

1) Пока договор не заключен, оферта может быть отозвана оферентом, если сообщение об отзыве будет получено адресатом оферты до отправки им акцепта.

2) Однако оферта не может быть отозвана:

a) если в оферте указывается путем установления определенного срока для акцепта или иным образом, что она является безотзывной; или

b) 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, если в силу оферты или в результате практики, которую стороны установили в своих взаимных отношениях, или обычая адресат оферты может, не извещая оферента, выразить согласие путем совершения какого-либо действия, в частности, действия, относящегося к отправке товара или уплате цены, акцепт вступает в силу в момент совершения такого действия, при условии что оно совершено в пределах срока, предусмотренного в предыдущем пункте.

Статья 19

1) Ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнения, ограничения, или иные изменения, является отклонением оферты и представляет собой встречную оферту.

2) Однако, ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, не 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, среди прочего, цены, платежа, качества и количества товара, места и срока поставки, объема ответственности одной и сторон перед другой или разрешения споров считаются существенно изменяющими условия оферты.

Статья 20

1) Течение срока для акцепта, установленного оферентом в телеграмме или письме, начинается с момента сдачи телеграммы для отправки или с даты, указанной в письме, или, если такая дата не указана, с даты, указанной на конверте. Течение срока для акцепта, установленного оферентом по телефону, телетайпу или при помощи других средств моментальной связи, начинается с момента получения оферты ее адресатом.

2) Государственные праздники или нерабочие дни, имеющие место в течение срока для акцепта, не исключаются при исчислении этого срока. Однако если извещение об акцепте не может быть доставлено по адресу оферента в последний день указанного срока вследствие того, что этот день в месте нахождения коммерческого предприятия оферента приходится на государственный праздник или нерабочий день, срок продлевается до первого следующего рабочего дня.

Статья 21

1) Запоздавший акцепт, тем не менее, сохраняет силу акцепта, если оферент без промедления известит об этом адресата оферты устно или направит ему соответствующее уведомление.

2) Когда из письма или иного письменного сообщения, содержащего запоздавший акцепт, видно, что оно было отправлено при таких обстоятельствах, что если б его пересылка была нормальной, оно было бы получено своевременно запоздавший акцепт сохраняет силу акцепта, если

только оферент без промедления не известит адресата оферты устно, что он считает свою оферту утратившей силу, или не направит ему уведомление 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 силу.

Статья 23

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

Статья 24

Для целей части II настоящей Конвенции оферта, заявление об акцепте или любое другое выражение намерения считаются «полученными» адресатом, когда они сообщены ему устно или доставлены любым способом ему лично, на его коммерческое предприятие или по его почтовому адресу либо, если он не имеет коммерческого предприятия или почтового адреса, — по его постоянному 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 значительной степени 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, в случае, если извещения, 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 сторон права ссылаться на свое сообщение.

Статья 28

Если в соответствии с положением 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 осуществлялись в письменной форме, не может быть иным образом изменен или прекращен соглашением сторон. Однако поведение стороны может исключить для него 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 передать право собственности на товар в соответствии с требованиями договора и настоящей Конвенции.

Раздел I. Поставка товара и передача документов

Статья 31

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

а) если договор купли-продажи предусматривает перевозку товара— в сдаче товара первому перевозчику для передачи покупателю;

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;

с) в других случаях — в предоставлении товара в распоряжение покупателя в месте, где в момент заключения договора находилось коммерческое предприятие продавца.

Статья 32

1) Если продавец в соответствии с договором или настоящей Конвенцией передает товар перевозчику и если товар четко не идентифицирован для целей договора путем маркировки, посредством отгрузочных документов или иным образом, продавец должен дать покупателю извещение об отправке с указанием товара.

2) Если продавец обязан обеспечить перевозку товара, он должен заключить такие договоры, которые необходимы для перевозки товара в место назначения надлежащими при данных обстоятельствах способами транспортировки и на условиях, обычных для такой транспортировки.

3) Если продавец не обязан застраховать товар при его перевозке, он должен по просьбе покупателя представить ему всю имеющуюся информацию, необходимую для осуществления такого страхования покупателем.

Статья 33

Продавец должен поставить товар:

a) если договор устанавливает или позволяет определить дату поставки — в эту дату;

b) если договор устанавливает или позволяет определить период времени для поставки — в любой момент в пределах этого периода, поскольку из обстоятельств не следует, что дата поставки назначается покупателем; или

c) в любом другом случае — в разумный срок после заключения договора.

Статья 34

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

a) не пригоден для тех целей, для которых товар того же описания обычно используется;

b) не пригоден для любой конкретной цели, о которой продавец прямо или косвенно был поставлен в известность во время заключения договора, за исключением тех случаев, когда из обстоятельств следует, что покупатель не полагался или что для него было неразумным полагаться на компетентность и суждения продавца;

c) не обладает качествами товара, представленного продавцом покупателю в качестве образца или модели;

d) не затарирован или не упакован обычным для таких товаров способом, а при отсутствии такового — способа, который является надлежащим для сохранения и защиты данного товара;

e) продавец не несет ответственности на основании подпунктов «a» — «d» предыдущего пункта за любое несоответствие товара, если во время заключения договора покупатель знал или не мог не знать о таком несоответствии.

Статья 36

1) Продавец несет ответственность по договору и по настоящей Конвенции за любое несоответствие товара которое существует в момент перехода риска на покупателя, даже если это несоответствие становится очевидным только позднее.

2) Продавец также несет ответственность за любое несоответствие товара которое возникает после момента, указанного в предыдущем пункте, и является следствием нарушения им любого своего обязательства, включая нарушение любой гарантии того, что в течение того или иного срока товар будет оставаться пригодным для обычных целей или какой-либо конкретной цели либо будет сохранять обусловленные качества или свойства.

Статья 37

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

Статья 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 товара в место его 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 свое право ссылаться на несоответствие товара, если он не дает продавцу извещения о нем не позднее чем 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 положение 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 собственности или другой интеллектуальной собственности, о которых в момент заключения договора продавец знал или не мог не знать, при условии что такие права или притязания основаны на промышленной собственности или другой интеллектуальной собственности:

a) по закону государства, где товар будет перепродаваться или иным образом использоваться в этом государстве; или

b) в любом другом случае — по закону государства, в котором находится коммерческое предприятие покупателя.

2) Обязательство продавца, предусмотренное в предыдущем пункте, не распространяется на случаи, когда:

a) в момент заключения договора покупатель знал или не мог не знать о таких правах или притязаниях; или

b) такие права или притязания являются следствием соблюдения продавцом технических чертежей, проектов, формул или иных исходных данных, представленных покупателем.

Статья 43

1) Покупатель утрачивает право ссылаться на положения статьи 41 и статьи 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 пункта 1 статьи 39 и пункта 1 статьи 43, покупатель может снизить цену в соответствии со статьей 50 или потребовать возмещения убытков, за исключением упущенной выгоды, если у него имеется разумное оправдание того, почему он не дал требуемого извещения.

Раздел III. Средства правовой защиты в случае нарушения договора продавцом

Статья 45

1) Если продавец не исполняет какого-либо из своих обязательств по договору или по настоящей Конвенции, покупатель может:

a) осуществлять права, предусмотренные в статьях 46 — 52;

b) потребовать возмещения убытков, как это предусмотрено в статьях 74 — 77.

2) Осуществление покупателем своего права на другие средства правовой защиты не лишает его права требовать возмещения убытков.

3) Никакая отсрочка не может быть предоставлена продавцу судом или арбитражем, если покупатель прибегает к какому-либо средству правовой защиты от нарушения договора.

Статья 46

1) Покупатель может потребовать исполнения продавцом своих обязательств, если только покупатель не прибег к средству правовой защиты, несовместимому с таким требованием.

2) Если товар не соответствует договору, покупатель может потребовать замены товара только в том случае, когда это несоответствие составляет существенной нарушение договора и требование о замене товара заявлено либо одновременно с извещением, данным в соответствии со статьей 39, либо в разумный срок после него.

3) Если товар не соответствует договору, покупатель может потребовать от продавца устранить это несоответствие путем исправления, за исключением случаев, когда это является неразумным с учетом всех обстоятельств. Требование об устранении несоответствия товара договору должно быть заявлено либо одновременно с извещением, данным в соответствии со статьей 39, либо в разумный срок после него.

Статья 47

1) Покупатель может установить дополнительный срок разумной продолжительности для исполнения продавцом своих обязательств.

2) За исключением случаев, когда покупатель получил извещение от продавца о том, что он не осуществит 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 в исполнении.

Статья 48

1) При условии соблюдения статьи 49 продавец может, даже после установленной для поставки даты, устранить за свой собственный счет любой недостаток в исполнении им своих обязательств, если он может сделать это без неразумной задержки и не создавая для покупателя неразумных неудобств или неопределенности в отношении компенсации продавцом расходов, понесенных

покупателем. Покупатель, однако, сохраняет право требовать возмещения убытков в соответствии с настоящей Конвенцией.

2) Если продавец просит покупателя сообщить, примет ли он исполнение, и покупатель не выполняет 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, несовместимому с исполнением обязательства продавцом.

3) Если продавец извещает покупателя о том, что он осуществит исполнение в пределах определенного срока, считается, что такое извещение включает также просьбу к покупателю сообщить о своем решении в соответствии с предыдущим пунктом.

4) Запрос или извещение со стороны продавца в соответствии с пунктами 2 и 3 настоящей статьи не имеют силы, если они не получены покупателем.

Статья 49

1) Покупатель может заявить о расторжении договора:

a) если неисполнение продавцом любого из его обязательств по договору или по настоящей Конвенции составляет существенное нарушение договора; или

b) в случае непоставки, если продавец не поставляет товара в течение дополнительного срока, установленного покупателем в соответствии с пунктом 1 статьи 47, или заявляет, что он не осуществит поставки в течение установленного таким образом срока.

2) Однако в случае, когда продавец поставил товар, покупатель утрачивает право заявить о расторжении договора, если он не сделает этого:

a) в отношении просрочки в поставке в течение разумного срока после того, как он узнал о том, что поставка осуществлена;

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

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

(II) после истечения дополнительного срока, установленного покупателем в соответствии с пунктом 1 статьи 47, или после того, как продавец заявил, что он не исполнит своих обязательств в течение такого дополнительного срока; или

(III) после истечения любого дополнительного срока, указанного продавцом в соответствии с пунктом 2 статьи 48, или после того, как покупатель заявил, что он не примет исполнения.

Статья 50

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

статьей 48 или если покупатель отказывается принять исполнение со стороны продавца в соответствии с этими статьями, покупатель не может снизить цену.

Статья 51

1) Если продавец поставляет только часть товара или если только часть поставленного товара соответствует договору, положения статей 46—50 применяются в соотношении 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 таких мер и соблюдение таких формальностей, которые могут требоваться, согласно договору или согласно законам и предписаниям, для того чтобы сделать возможным осуществление платежа.

Статья 55

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

Статья 56

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

Статья 57

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

а) в месте нахождения коммерческого предприятия продавца; или

b) если платеж должен быть произведен против передачи товара или документов — в месте их передачи.

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

Статья 58

1) Если покупатель не обязан уплатить цену в какой-либо иной конкретных срок, он должен уплатить ее, когда продавец в соответствии с договором и настоящей Конвенцией передает либо сам товар, либо товарораспорядительные документы в распоряжение покупателя. Продавец может обусловить передачу товара или документов осуществлением такого платежа.

2) Если договор предусматривает перевозку товара, продавец может отправить его на условиях, в силу которых товар или товарораспорядительные документы не будут переданы покупателю иначе как против уплаты цены.

3) Покупатель не обязан уплачивать цену до тех пор, пока у него не появилось возможности осмотреть товар, за исключением случаев, когда согласованный сторонами порядок поставки или платежа несовместим с ожиданием появления такой возможности.

Статья 59

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

Раздел II. Принятие поставки

Статья 60

Обязанность покупателя принять поставку заключается:

a) в совершении им всех таких действий, которые можно было разумно ожидать от него для того, чтобы позволить продавцу осуществить поставку; и

b) в принятии товара.

Раздел III. Средства правовой защиты в случае нарушения договора покупателем

Статья 61

1) Если покупатель не исполняет какого-либо из своих обязательств по договору или по настоящей Конвенции, продавец может:

a) осуществить права, предусмотренные в статьях 62 — 65;

b) потребовать возмещения убытков, как это предусмотрено в статьях 74 — 77.

2) Осуществление продавцом своего права на другие средства правовой защиты не лишает его права требовать возмещения убытков.

3) Никакая отсрочка не может быть предоставлена покупателю судом или арбитражем, если продавец прибегает к какому-либо средству правовой защиты от нарушения договора.

Статья 62

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

Статья 63

1) Продавец может установить дополнительный срок разумной продолжительности для исполнения покупателем своих обязательств.

2) За исключением случаев, когда продавец получил извещение от покупателя о том, что он не осуществит 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:

a) если неисполнение покупателем любого из его обязательств по договору или по настоящей Конвенции составляет существенное нарушение договора; или

b) если покупатель не исполняет в течение дополнительного срока, установленного продавцом в соответствии с пунктом 1 статьи 63, своего обязательства уплатить цену или принять поставку товара, или заявить 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:

a) в отношении просрочки исполнения со стороны покупателя — до того как продавец узнал о состоявшемся исполнении;

b) в отношении любого другого нарушения договора помимо просрочки в исполнении — в течение разумного срока:

(I) после того как он узнал или должен был узнать о таком нарушении; или

(II) после истечения дополнительного срока, установленного продавцом в соответствии с пунктом 1 статьи 63, или после того как покупатель заявил, что не исполнит своих обязательств в течение такого дополнительного срока.

Статья 65

1) Если на основании договора покупатель должен определять форму, размеры или иные данные, характеризующие товар, и если он не составит такой спецификации либо в согласованный срок, либо в разумный срок после получения запроса от продавца, последний может без ущерба для любых других прав, которые он может иметь, сам составить эту спецификацию в соответствии с такими требованиями покупателя, которые могут быть известны продавцу.

2) Если продавец сам составляет спецификацию, он должен подробно информировать покупателя о ее содержании и установить разумный срок, в течение которого покупатель может составить иную спецификацию. Если после получения сообщения от продавца покупатель не сделает этого в

установленный таким образом срок, спецификация, составленная продавцом, будет обязательной.

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 он не сообщил об этом покупателю, такая утрата или повреждение находятся на риске продавца.

Статья 69

1) В случаях, не подпадающих под действие статей 67 и 68, риск переходит на покупателя, когда товар принимается им, или, если он не делает этого в положенный срок, с момента, когда товар предоставлен в его распоряжение и он допускает нарушение договора, не принимая поставки.

2) Если, однако, покупатель обязан принять товар не в том месте, где находится коммерческое предприятие продавца, а в каком-либо ином месте, риск переходит, когда наступил срок поставки и покупатель осведомлен в том, что товар предоставлен в его распоряжение в этом месте.

3) Если договор касается еще неидентифицированного товара, считается, что товар не предоставлен в распоряжение покупателя пока он четко не идентифицирован для целей данного договора.

Статья 70

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

ГЛАВА V. ПОЛОЖЕНИЯ, ОБЩИЕ ДЛЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПРОДАВЦА И ПОКУПАТЕЛЯ

Раздел I. Предвидимое нарушение договора и договоры на поставку товаров отдельными партиями

Статья 71

1) Сторона может приостановить исполнение своих обязательств, если после заключения договора становится видно, что другая сторона не исполнит значительной части своих обязательств в результате:

a) серьезного недостатка в ее способности осуществить исполнение или в ее кредитоспособности; или

b) ее поведения по подготовке исполнения или по осуществлению исполнения договора.

2) Если продавец уже отправил товар до того, как выявились основания, указанные в предыдущем пункте, он может воспрепятствовать передаче товара покупателю, даже если покупатель располагает документом, дающим ему право получить товар. Настоящий пункт относится только к правам на товар в отношениях между покупателем и продавцом.

3) Сторона, приостанавливающая исполнение, независимо от того, делается ли это до или после отправки товара, должна немедленно дать извещение об этом другой стороне и должна продолжить осуществление исполнения, если другая сторона предоставляет достаточные гарантии исполнения своих обязательств.

Статья 72

1) Если до установленной для исполнения договора даты становится ясно, что одна из сторон совершит существенное нарушение договора, другая сторона может заявить о его расторжении.

2) Если позволяет время, сторона, которая намерена заявить о расторжении договора, должна направить разумное извещение другой стороне, с тем чтобы дать ей возможность предоставить достаточные гарантии исполнения ею своих обязательств.

3) Требования предыдущего пункта неприменимы, если другая сторона заявила, что она не будет исполнять своих обязательств.

Статья 73

1) Если, в случае, когда договор предусматривает поставку товара отдельными партиями, неисполнение одной из сторон каких-либо из ее обязательств в отношении любой партии составляет существенное нарушение договора в отношении этой партии, другая сторона может заявить о расторжении договора в отношении этой партии.

2) Если неисполнение одной стороной какого-либо из ее обязательств в отношении любой партии дает другой стороне оправданные основания считать, что существенное нарушение договора будет иметь место в отношении будущих партий, она может заявить расторжение договора на будущее, при условии что она сделает это в разумный срок.

3) Покупатель, который заявляет о расторжении договора в отношении какой-либо партии товара, может одновременно заявить о его расторжении в отношении уже поставленных и подлежащих поставке партий товара, если по причине их взаимосвязи они не могут быть использованы для цели, предполагавшейся сторонами в момент заключения договора.

Раздел II. Убытки

Статья 74

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

Статья 75

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

Статья 76

1) Если договор расторгнут и если имеется текущая цена на данный товар, сторона, требующая возмещения ущерба, может, если она не осуществила 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 быть осуществлена поставка, или если в этом месте не существует текущий цены, цена в таком другом месте, которое служит разумной заменой, с учетом разницы в расходах по транспортировке товара.

Статья 77

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

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 разумно ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении договора, либо избежания или преодоления этого препятствия или его последствий.

2) Если неисполнение стороной своего обязательства вызвано неисполнением третьим лицом, привлеченным ею для исполнения всего или части договора, эта сторона освобождается от ответственности только в том случае, если:

a) она освобождается от ответственности на основании предыдущего пункта; и

b) привлеченное ею лицо также было бы освобождено от ответственности, если бы положения указанного пункта были применены в отношении этого лица.

3) Освобождение от ответственности, предусмотренное настоящей статьей, распространяется лишь на тот период, в течение которого существует данное препятствие.

4) Сторона, которая не исполняет 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, это последняя сторона несет ответственность за убытки, являющиеся результатом того, что такое извещение получено не было.

5) Ничто настоящей статьей 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 другой стороны.

Раздел V. Последствия расторжения договора

Статья 81

1) Расторжение договора освобождает обе стороны от их обязательств по договору при сохранении права на взыскание могущих подлежать

возмещению убытков. Расторжение договора не затрагивает каких-либо положений договора, касающихся порядка разрешения споров или прав и обязательств сторон в случае его расторжения.

2) Сторона, исполнившая договор полностью или частично, может потребовать от другой стороны возврата всего того, что было первой стороной поставлено или уплачено по договору. Если обе стороны обязаны осуществить возврат полученного, они должны сделать это одновременно.

Статья 82

1) Покупатель утрачивает право заявить о расторжении договора или потребовать от продавца замены товара, если для покупателя невозможно возвратить товар в том же по существу, состоянии, в каком он его получил.

2) Предыдущий пункт не применяется:

a) если невозможность возвратить товар или возвратить товар в том же, по существу, состоянии, в каком он был получен покупателем, не вызвана его действием или упущением;

b) если товар или часть товара пришли в негодность или испортились в результате осмотра предусмотренного в статье 38; или

c) если товар или его часть были проданы в порядке нормального ведения торговли или были 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 цену, он должен также уплатить проценты с нее, считая с даты уплаты цены.

2) Покупатель должен передать продавцу весь доход, который покупатель получил от товара или его части:

a) если он обязан возвратить товар полностью или частично; или

b) если для него невозможно возвратить товар полностью или частично либо возвратить товар полностью или частично в том же, по существу, состоянии, в котором он получил его, но он, тем не менее, заявил о расторжении договора или потребовал от продавца замены товара.

Раздел VI. Сохранение товара

Статья 85

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

удержать товар, пока его разумные расходы не будут компенсированы покупателем.

Статья 86

1) Если покупатель получил товар и намерен осуществить право отказаться от него на основании договора или настоящей Конвенции, он должен принять такие меры, которые являются разумными при данных обстоятельствах для сохранения товара. Он вправе удерживать товар, пока его разумные расходы не будут компенсированы продавцом.

2) Если товар, отправленный покупателю был предоставлен в его распоряжение в месте назначения и он осуществляет право отказа от него, покупатель должен вступить во владение товаром за счет продавца при условии, что это может быть сделано без уплаты цены и без неразумных неудобств или неразумных расходов. Данное положение не применяется в том случае, если продавец или лицо, уполномоченное на принятие товара за его счет, 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 неразумную 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 разумное извещение о намерении продать товар.

2) Если товар подвержен скорой порче или если его сохранение влечет за собой неразумные расходы, сторона, обязанная сохранять товар в соответствии со статьями 85 и 86, должна принять разумные меры для его продажи. В пределах возможностей она должна дать извещение другой стороне о своем намерении осуществить продажу.

3) Сторона, продающая товар, имеет право удержать из полученной от продажи выручки сумму, равную разумным расходам по сохранению и продаже товара. Остаток она должна передать другой стороне.

ЧАСТЬ IV. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Статья 89

Депозитами настоящей Конвенции назначается Генеральный секретарь Организации Объединенных наций.

Статья 90

Настоящая Конвенция не затрагивает действия 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 года.

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 для подписания.

4) Ратификационные грамоты, документы о принятии, утверждении и присоединении сдаются на хранение Генеральному секретарю Организации Объединенных наций.

Статья 92

1) Договаривающееся государство может во время подписания, ратификации, принятия, утверждения или присоединения заявить, что оно не будет связано частью II настоящей Конвенции или что оно не будет связано частью III настоящей Конвенции.

2) Договаривающееся государство, сделавшее в соответствии с предыдущим пунктом заявление в отношении части II и части III настоящей Конвенции, не считается Договаривающимся государством в смысле пункта 1 статьи 1 настоящей Конвенции в отношении вопросов, регулируемых той частью Конвенции, 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 может в момент подписания, ратификации, принятия, утверждения или присоединения заявить, что настоящая Конвенция распространяется на все его территориальные единицы или только на одну или несколько из них, и может изменить свое заявление путем предоставления другого заявление в любое время.

2) Эти заявления доводятся до сведения депозитария, и в них должны ясно указываться территориальные единицы, на которые распространяется 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 пунктом 1 настоящей статьи, Конвенция распространяется все территориальные единицы этого государства.

Статья 94

1) Два или более Договаривающихся государства, применяющих аналогичные или сходные правовые нормы по вопросам, регулируемым настоящей Конвенцией, могут 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. 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 сделанное заявление с даты вступления в силу настоящей Конвенции в отношении этого нового Договаривающегося государства имеет силу заявления, сделанного в соответствии с пунктом 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 «b» пункта 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, статьи 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 учреждении.

2) Заявления и подтверждения заявлений делаются в письменной форме и официально сообщаются депозитарию.

3) Заявление вступает в силу одновременно со вступлением в силу настоящей Конвенции в отношении соответствующего государства. Однако заявление, о котором депозитарий получает официальное уведомление после такого вступления в силу, вступает в силу в первый день месяца, следующего за истечением 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 уведомления депозитарием.

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 настоящей Конвенцией.

Статья 99

1) Настоящая Конвенция вступает в силу, при условии соблюдения положений пункта 6 настоящей статьи, 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 или присоединяется к ней после сдачи на хранение десятой ратификационной грамоты или документа о принятии, утверждении или присоединении, настоящая Конвенция за исключением непринятой части, вступает в силу для данного государства, при условии соблюдения положений пункта 6 настоящей статьи, в первый день месяца, следующего за истечением двенадцати месяцев после даты сдачи на хранение его ратификационной грамоты или документа о принятии, присоединении или утверждении.

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 года (Гаагская конвенция о заключении договора 1964 года), или участником Конвенции о единообразном законе о международной купле-продаже товаров, совершенной в Гааге 1 июля 1964 года (Гаагская конвенция о купле-продаже 1964 года), или участником обеих этих Конвенций, одновременно денонсирует,

в зависимости от обстоятельств, одну или обе Гаагские конвенции — Гаагскую конвенцию о купле-продаже 1964 года и Гаагскую конвенцию о заключении договоров 1964 года, уведомив об этом правительство Нидерландов.

4) Государство — участник Гаагской конвенции о купле- продаже 1964 года, ратифицирующее, принимающее, утверждающее настоящую Конвенцию или присоединяющее 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 года, уведомив об этом правительство Нидерландов.

5) Государство — участник Гаагской конвенции о заключении договоров 1964 года, 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 года, уведомив об этом правительство Нидерландов.

6) Для целей настоящей статьи ратификация, принятие, утверждение настоящей Конвенции или присоединение к ней государств — участников Гаагской конвенции о заключении договоров 1964 года или Гаагской конвенции о купле-продаже 1964 года не вступает в силу до тех пор, пока такая денонсация, которая может потребоваться от этих государств в отношении двух последних Конвенций, не вступает в силу. Депозитарий настоящей Конвенции проводит консультации с правительством Нидерландов, выступающим в качестве депозитария Конвенций 1964 года, с тем, чтобы обеспечить в этой связи необходимую координацию.

Статья 100

1) Настоящая Конвенция применяется к заключению договора только в тех случаях, когда предложение о заключении договора делается в день вступления или после вступления настоящей Конвенции в силу для Договаривающихся государств, упомянутых в подпункте «a» пункта 1 статьи 1, или Договаривающегося государства, упомянутого в подпункте «b» пункта 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 «a» пункта 1 статьи 1, или Договаривающегося государства, упомянутого в подпункте «b» пункта 1 статьи 1.

Статья 101

1) Договаривающееся государство может денонсировать настоящую Конвенцию, или часть II, или часть III настоящей Конвенции, направив депозитарию официальное письменное уведомление.

2) Денонсация вступает в силу в первый день месяца, следующего за истечением двенадцати месяцев после получения депозитарием уведомления.

Если в уведомлении указан более длительный период вступления денонсации в силу, то денонсация вступает в силу по истечении этого более длительного периода после получения депозитарием такого уведомления.

Совершено в Вене одиннадцатого апреля тысяча девятьсот восьмидесятого года в единственном экземпляре, тексты которого на английском, арабском, испанском, китайском, русском и французском языках являются равно аутентичными.

В удостоверение чего нижеподписавшиеся полномочные представители, должным образом уполномоченные своими правительствами, подписали настоящую Конвенцию.

(подписи)

КОНВЕНЦИЯ
ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

О ПРИЗНАНИИ И ПРИВЕДЕНИИ В ИСПОЛНЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ АРБИТРАЖНЫХ РЕШЕНИЙ

Нью-Йорк, 10 июня 1958 года
(Вступила в силу для Республики Узбекистан с 7 февраля 1996 года)

Статья 1

1. Настоящая Конвенция применяется в отношении признания и приведения в исполнение арбитражных решений, вынесенных на территории государства иного, чем то государство, где испрашивается признание и приведение в исполнение таких решений, по спорам, сторонами в которых могут быть как физические, так и юридические лица. Она применяется также к арбитражным решениям, которые не считаются внутренними решениями в том государстве, где испрашивается их признание и приведение в исполнение.

2. Термин «арбитражные решения» включает только арбитражные решения, вынесенные арбитрами, назначенными по каждому отдельному делу, а также и арбитражные решения, вынесенные постоянными арбитражными органами, к которым стороны обратились.

3. При подписании, ратификации или присоединении к настоящей Конвенции или при уведомлении, предусмотренном в статье 10 этой Конвенции, любое государство может на основе взаимности заявить, что оно будет применять настоящую Конвенцию в отношении признания и приведения в исполнение арбитражных решений, вынесенных только на территории другого Договаривающегося Государства. Оно может также заявить, что оно будет применять настоящую Конвенцию только в отношении споров, возникающих по договорным или иным правоотношениям, которые считаются торговыми по национальному закону государства, делающего такое заявление.

Статья 2

1. Каждое Договаривающееся Государство признает письменное соглашение, по которому стороны обязуются передавать в арбитраж все или какие-либо споры, возникшие или могущие возникнуть между ними в связи с каким-либо конкретным договорным или иным правоотношением, объект которого может быть предметом арбитражного разбирательства.

2. Термин «письменное соглашение» включает арбитражную оговорку в договоре или арбитражное соглашение, подписанное сторонами, или содержащееся в обмене письмами или телеграммами.

3. Суд Договаривающегося Государства, если к нему поступает иск по вопросу, по которому стороны заключили соглашение, предусматриваемое настоящей статьей, должен, по просьбе одной из сторон, направить стороны в арбитраж, если не найдет, что упомянутое соглашение недействительно, утратило силу или не может быть исполнено.

Статья 3

Каждое Договаривающееся Государство признает арбитражные решения как обязательные и приводит их в исполнение в соответствии с процессуальными нормами той территории, где испрашивается признание и приведение в исполнение этих решений, на условиях, изложенных в нижеследующих статьях. К признанию и приведению в исполнение арбитражных решений, к которым применяется настоящая Конвенция, не должны применяться существенно более обременительные условия или более высокие пошлины или сборы, чем те, которые существуют для признания и приведения в исполнение внутренних арбитражных решений.

Статья 4

1. Для получения упомянутого в предшествующей статье признания и приведения в исполнение сторона, испрашивающая признание и приведение в исполнение, при подаче такой просьбы представляет:

a) должным образом заверенное подлинное арбитражное решение или должным образом заверенную копию такового;

b) подлинное соглашение, упомянутое в статье 2, или должным образом заверенную копию такового.

2. Если арбитражное решение или соглашение изложены не на официальном языке той страны, где испрашивается признание и приведение в исполнение этого решения, сторона, которая просит о признании и приведении в исполнение этого решения, представляет перевод этих документов на такой язык. Перевод заверяется официальным или присяжным переводчиком или дипломатическим или консульским учреждением.

Статья 5

1. В признании и приведении в исполнение арбитражного решения может быть отказано по просьбе той стороны, против которой оно направлено, только если эта сторона представит компетентной власти по месту, где испрашивается признание и приведение в исполнение, доказательства того, что:

a) стороны в соглашении, указанном в статье 2, было по применимому к ним закону в какой-либо мере недееспособны или это соглашение недействительно по закону, которому стороны это соглашение подчинили, а при отсутствии такого указания — по закону страны, где решение было вынесено, или

b) сторона, против которой вынесено решение, 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 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 быть признана и приведена в исполнение, или

d) состав арбитражного органа или арбитражный процесс не соответствовал соглашению сторон или, при отсутствии такового, не соответствовали закону той страны, где имел место арбитраж, или

e) решение еще не стало окончательным для сторон или было отменено или приостановлено исполнением компетентной властью страны, где оно было вынесено, или страны, закон которой применяется.

2. В признании и приведении в исполнение арбитражного решения может быть также отказано, если компетентная власть страны, в которой испрашивается признание и приведение в исполнение, найдет, что:

a) объект спора не может быть предметом арбитражного разбирательства по законам этой страны, или

b) признание и приведение в исполнение этого решения противоречат публичному порядку этой страны.

Статья 6

Если перед компетентной властью, указанной в подпункте «e» пункта 1 статьи 5, было возбуждено ходатайство об отмене или приостановлении исполнением арбитражного решения, то та власть, к которой обратились с просьбой о признании и приведении в исполнение этого решения, может, если найдет целесообразным, отложить разрешение вопроса о приведении в исполнение этого решения, и может также, по ходатайству той стороны, которая просит о приведении в исполнение этого решения, обязать другую сторону представить надлежащее обеспечение.

Статья 7

1. Постановление настоящей Конвенции не затрагивают действительности многосторонних или двусторонних соглашений в отношении признания и приведения в исполнение арбитражных решений, заключенных Договаривающимися Государствами, и не лишают никакую заинтересованную сторону права воспользоваться любым арбитражным решением в том порядке и в тех пределах, которые допускаются законом или международными договорами страны, где испрашивается признание и приведение в исполнение такого арбитражного решения.

2. Женевский протокол 1923 года об арбитражных оговорках и Женевская конвенция 1927 года о приведении в исполнение иностранных арбитражных решений утрачивают силу между Договаривающимися Государствами после того, как для них становится обязательной настоящая Конвенция, и в тех пределах, в которых она становится для них обязательной.

Статья 8

1. Настоящая Конвенция открыта до 31 декабря 1958 года для подписания от имени любого члена Организации Объединенных Наций, а также от имени любого государства, которое является или впоследствии станет членом какого-либо специализированного учреждения Организации Объединенных Наций, или которое является или впоследствии станет

участником Статута Международного Суда, или любого другого государства, которое будет приглашено Генеральной Ассамблеей Организации Объединенных Наций.

2. Настоящая Конвенция подлежит ратификации, и ратификационные грамоты депонируются у Генерального Секретаря Организации Объединенных Наций.

Статья 9

1. Настоящая Конвенция открыта для присоединения всем государствам, упомянутым в статье 8.

2. Присоединение совершается депонированием грамоты о присоединении у Генерального Секретаря Организации Объединенных Наций.

Статья 10

1. Любое государство может при подписании или ратификации настоящей Конвенции или при присоединении к ней заявить, что эта Конвенция распространяется на все или некоторые территории, за международные отношения которых оно несет ответственность. Такое заявление вступает в силу одновременно с вступлением в силу настоящей Конвенции в отношении этого государства.

2. В любое время после указанного выше такое распространение может быть совершено посредством уведомления на имя Генерального Секретаря Организации Объединенных Наций и вступает в силу на девяностый день, считая со дня получения Генеральным Секретарем Организации Объединенных Наций этого уведомления, или в день вступления в силу настоящей Конвенции в отношении соответствующего государства, в зависимости от того, какой срок истекает позднее.

3. Что касается территорий, на которые настоящая Конвенция не будет распространена при подписании или ратификации ее или при присоединении к ней, то каждое заинтересованное государство должно рассмотреть вопрос о возможности принятия мер, необходимых для распространения применения этой Конвенции к указанным территориям при условии согласия правительств таких территорий, где это необходимо по конституционным основаниям.

Статья 11

К федеративным и неунитарным государствам применяются нижеследующие постановления:

a) по тем статьям настоящей Конвенции, которые относятся к законодательной юрисдикции федеральной власти, обязательства федерального правительства в соответствующих пределах те же, что и обязательства Договаривающихся Государств, которые не являются федеративными государствами;

b) что касается тех статей настоящей Конвенции, которые относятся к законодательной юрисдикции образующих федерацию государств или провинций, не обязанных, согласно конституционной системе федерации, принимать законодательные меры, то федеральное правительство доводит такие статьи со своей благоприятной рекомендацией до сведения надлежащих властей государств или провинций в кратчайший по возможности срок;

c) федеративное государство, участвующее в настоящей Конвенции, представляет, по требованию любого другого Договаривающегося Государства, переданному через Генерального Секретаря Организации Объединенных Наций, справку об имеющих отношение к любому конкретному постановлению настоящей Конвенции законах и практике федерации и ее составных частей, указывая, в какой мере это постановление проведено в жизнь законодательными или иными мерами.

Статья 12

1. Настоящая Конвенция вступает в силу на девяностый день, считая со дня депонирования третьей ратификационной грамоты или грамоты о присоединении.

2. Для каждого государства, ратифицирующего настоящую Конвенцию или присоединяющегося к ней после депонирования третьей ратификационной грамоты или грамоты о присоединении, настоящая Конвенция вступает в силу на девяностый день после депонирования этим государством своей ратификационной грамоты и грамоты о присоединении.

Статья 13

1. Любое Договаривающееся Государство может денонсировать настоящую Конвенцию письменным уведомлением на имя Генерального Секретаря Организации Объединенных Наций. Денонсация вступает в силу через год со дня получения этого уведомления Генеральным Секретарем.

2. Любое государство, которое сделало заявление или уведомление на основании статьи 10, может в любое время впоследствии заявить в уведомлении на имя Генерального Секретаря Организации Объединенных Наций, что действие настоящей Конвенции в отношении соответствующей территории прекратится через год со дня получения этого уведомления Генеральным Секретарем.

3. Настоящая Конвенция будет применяться в отношении арбитражных решений, дела о признании и приведении в исполнение которых были начаты до вступления в силу денонсации.

Статья 14

Никакое Договаривающееся Государство не вправе пользоваться настоящей Конвенцией против других Договаривающихся Государств иначе как в тех пределах, в которых оно обязано применять эту Конвенцию.

Статья 15

Генеральный Секретарь Организации Объединенных Наций уведомляет государства, упомянутые в статье 8 о нижеследующем:

a) о подписании и ратификации согласно статье 8;

b) о присоединении согласно статье 9;

c) о заявлениях и уведомлениях, вытекающих из статей 1, 10 и 11;

d) о дне вступления настоящей Конвенции в силу согласно статье 12;

e) о денонсациях и уведомлениях согласно статье 13.

Статья 16

1. Настоящая Конвенция, английский, испанский, китайский, русский и французский тексты которой являются равно аутентичными, хранится в архиве Организации Объединенных Наций.

2. Генеральный Секретарь Организации Объединенных Наций препровождает заверенные копии настоящей Конвенции государствам, упомянутым в статье 8.

СОГЛАШЕНИЕ

О ПОРЯДКЕ РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ, СВЯЗАННЫХ С ОСУЩЕСТВЛЕНИЕМ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Киев, 20 марта 1992 г.

Правительства государств — участников Содружества Независимых Государств,

придавая важное значение развитию сотрудничества в области разрешения связанных с осуществлением хозяйственной деятельности споров между субъектами, находящимися в разных государствах — участниках Содружества Независимых Государств,

исходя из необходимости обеспечения всем хозяйствующим субъектам равных возможностей для защиты своих прав и законных интересов,

согласились о нижеследующем:

Статья 1

Настоящее Соглашение регулирует вопросы разрешения дел, вытекающих из договорных и иных гражданско-правовых отношений между хозяйствующими субъектами, из их отношений с государственными и иными органами, а также исполнения решений по ним.

Статья 2

Для целей настоящего соглашения под хозяйствующими субъектами понимаются предприятия, их объединения, организации любых организационно-правовых форм, а также граждане, обладающие статусом предпринимателя в соответствии с законодательством, действующим на территории государств — участников Содружества Независимых Государств, и их объединения.

Статья 3

Хозяйствующие субъекты каждого из государств — участников Содружества Независимых Государств пользуются на территории другого государства — участника Содружества Независимых Государств правовой и судебной защитой своих имущественных прав и законных интересов, равной с хозяйствующими субъектами данного государства.

Хозяйствующие субъекты каждого государства — участника Содружества Независимых Государств имеют на территории других государств — участников Содружества Независимых Государств право беспрепятственно обращаться в суды, арбитражные (хозяйственные) суды, третейские суды и другие органы, к компетенции которых относится разрешение дел, указанных в статье 1 настоящего Соглашения (в дальнейшем — компетентные суды), могут выступать в них, возбуждать ходатайства, предъявлять иски и осуществлять иные процессуальные действия.

Статья 4

1. Компетентный суд государства — участника Содружества Независимых Государств вправе рассматривать упомянутые в статье 1 настоящего Соглашения споры, если на территории данного государства — участника Содружества Независимых Государств:

а) ответчик имел постоянное место жительства или место нахождения на день предъявления иска.

Если в деле участвуют несколько ответчиков, находящихся на территории разных государств — участников Содружества, спор рассматривается по месту нахождения любого ответчика по выбору истца;

б) осуществляется торговая, промышленная или иная хозяйственная деятельность предприятия (филиала) ответчика;

в) исполнено или должно быть полностью или частично исполнено обязательство из договора, являющееся предметом спора;

г) имело место действие или иное обстоятельство, послужившее основанием для требования о возмещении вреда;

д) имеет постоянное место жительства или место нахождения истец по иску о защите деловой репутации;

е) находится контрагент-поставщик, подрядчик или оказывающий услуги (выполняющий работы) и спор касается заключения, изменения и расторжения договоров.

2. Компетентные суды государств — участников Содружества Независимых Государств рассматривают дела и в других случаях, если об этом имеется письменное соглашение Сторон о передаче спора этому суду.

При наличии такого соглашения суд другого государства — участника Содружества прекращает производство дел по заявлению ответчика, если такое заявление сделано до принятия решения по делу.

3. Иски субъектов хозяйствования о праве собственности на недвижимое имущество рассматриваются исключительно судом государства — участника Содружества Независимых Государств, на территории которого находится имущество.

4. Дела о признании недействительными полностью или частично не имеющих нормативного характера актов государственных и иных органов, а также о возмещении убытков, причиненных хозяйствующим субъектам такими актами или возникших вследствие ненадлежащего исполнения указанными органами своих обязанностей по отношению к хозяйствующим субъектам, рассматриваются исключительно судом по месту нахождения указанного органа.

Указанная в пунктах 3 и 4 компетенция судов не может быть изменена соглашением Сторон.

5. Встречный иск и требование о зачете, вытекающие из того же правоотношения, что и основной иск, подлежат рассмотрению в том суде, который рассматривает основной иск.

Статья 5

Компетентные суды и иные органы государств — участников Содружества Независимых Государств обязуются оказывать взаимную правовую помощь.

Взаимное оказание правовой помощи включает вручение и пересылку документов и выполнение процессуальных действий, в частности проведение экспертизы, заслушивание Сторон, свидетелей, экспертов и других лиц.

При оказании правовой помощи компетентные суды и иные органы государств — участников Содружества Независимых Государств сносятся друг с другом непосредственно.

При исполнении поручения об оказании правовой помощи компетентные суды и иные органы, у которых испрашивается помощь, применяют законодательство своего государства.

При обращении об оказании правовой помощи и исполнении решений прилагаемые документы излагаются на языке запрашивающего государства или на русском языке.

Статья 6

Документы, выданные или засвидетельствованные учреждением или специально уполномоченным лицом в пределах их компетенции по установленной форме и скрепленные официальной печатью на территории одного из государств — участников Содружества Независимых Государств, принимаются на территории других государств — участников Содружества Независимых Государств без какого-либо специального удостоверения.

Документы, которые на территории одного из государств — участников Содружества Независимых Государств рассматриваются как официальные документы, пользуются на территории других государств — участников Содружества доказательной силой официальных документов.

Статья 7

Государства — участники Содружества Независимых Государств взаимно признают и исполняют вступившие в законную силу решения компетентных судов.

Решения, вынесенные компетентными судами одного государства — участника Содружества Независимых Государств, подлежат исполнению на территории других государств — участников Содружества Независимых Государств.

Решения, вынесенные компетентным судом одного государства — участника Содружества Независимых Государств в части обращения взыскания на имущество ответчика, подлежат исполнению на территории другого государства — участника Содружества Независимых Государств органами, назначенными судом либо определенными законодательством этого государства.

Статья 8

Приведение в исполнение решения производится по ходатайству заинтересованной Стороны.

К ходатайству прилагаются:

должным образом заверенная копия решения, о принудительном исполнении которого возбуждено ходатайство;

официальный документ о том, что решение вступило в законную силу, если это не видно из текста самого решения;

доказательства извещения другой Стороны о процессе;

исполнительный документ.

Статья 9

В приведении в исполнение решения может быть отказано по просьбе Стороны, против которой оно направлено, только если эта Сторона представит компетентному суду по месту, где испрашивается приведение в исполнение, доказательства того, что:

а) судом запрашиваемого государства — участника Содружества Независимых Государств ранее вынесено вступившее в законную силу решение по делу между теми же Сторонами, о том же предмете и по тому же основанию;

б) имеется признанное решение компетентного суда третьего государства — участника Содружества Независимых Государств либо государства, не являющегося членом Содружества, по спору между теми же Сторонами, о том же предмете и по тому же основанию;

в) спор в соответствии с настоящим Соглашением разрешен некомпетентным судом;

г) другая Сторона не была извещена о процессе;

д) истек трехгодичный срок давности предъявления решения к принудительному исполнению.

Статья 10

Высшие судебные органы государств — участников Содружества Независимых Государств регулируют спорные вопросы, возникающие в связи с приведением в исполнение решения компетентных судов.

Статья 11

Гражданское законодательство одного государства — участника Содружества Независимых Государств применяется на территории другого государства — участника Содружества Независимых Государств согласно следующим правилам:

а) гражданская правоспособность и дееспособность юридических лиц и предпринимателей определяется по законодательству государства — участника Содружества Независимых Государств, на территории которого учреждено юридическое лицо, зарегистрирован предприниматель;

б) к отношениям, вытекающим из права собственности, применяется законодательство места нахождения имущества. Право собственности на транспортные средства, подлежащие внесению в государственные реестры, определяется по законодательству государства, где транспортное средство внесено в реестр;

в) возникновение и прекращение права собственности или иного вещного права на имущество определяется по законодательству государства, на территории которого имущество находилось в момент, когда имело место действие или иное обстоятельство, послужившее основанием возникновения или прекращения такого права.

Возникновение и прекращение права собственности или иного вещного права на имущество, являющееся предметом сделки, определяется по законодательству места совершения сделки, если иное не предусмотрено соглашением Сторон;

г) форма сделки определяется по законодательству места ее совершения. Форма сделок по поводу строений, другого недвижимого имущества и прав на него определяется по законодательству места нахождения такого имущества;

д) форма и срок действия доверенности определяется по законодательству государства, на территории которого выдана доверенность;

е) права и обязанности Сторон по сделке определяются по законодательству места совершения, если иное не предусмотрено соглашением Сторон;

ж) права и обязанности Сторон по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда, определяются по законодательству государства, где имело место действие или иное обстоятельство, послужившее основанием для требования о возмещении вреда.

Это законодательство не применяется, если действие или иное обстоятельство, послужившее основанием для требования о возмещении вреда, по законодательству места рассмотрения спора не является противоправным;

з) вопросы исковой давности разрешаются по законодательству государства, применяемому для регулирования соответствующего отношения.

Статья 12

Высшие судебные органы и Министерства юстиции государств — участников Содружества Независимых Государств представляют друг другу по просьбе аналогичных органов другой Стороны сведения о действующем или действовавшем в их государствах законодательстве и практике его применения.

Статья 13

Настоящее Соглашение открыто для подписания государствами — участниками Содружества Независимых Государств и подлежит ратификации. Оно вступает в силу после его ратификации не менее чем тремя государствами — участниками Содружества со дня сдачи третьей ратификационной грамоты государству-депозитарию. Для государств, ратифицировавших Соглашение позднее, оно вступает в силу со дня сдачи на хранение их ратификационных грамот.

Совершено в городе Киеве 20 марта 1992 года в одном подлинном экземпляре на русском языке. Подлинный экземпляр хранится в Архиве Правительства Республики Беларусь, которое направит государствам, подписавшим настоящее Соглашение, его заверенную копию.

(подписи)

ИНКОТЕРМС 2010*

Вступительное слово
Введение

Правила для любого вида или видов транспорта
EXW- EX WORKS / ФРАНКО ЗАВОД
FCA - FREE CARRIER / ФРАНКО ПЕРЕВОЗЧИК
CPT - CARRIAGE PAID TO / ПЕРЕВОЗКА ОПЛАЧЕНА ДО
CIP - CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO / ПЕРЕВОЗКА
И СТРАХОВАНИЕ ОПЛАЧЕНЫ ДО
DAT - DELIVERED AT TERMINAL / ПОСТАВКА НА ТЕРМИНАЛЕ
DAP - DELIVERED AT PLACE / ПОСТАВКА В МЕСТЕ НАЗНАЧЕНИЯ
DDP - DELIVERED DUTY PAID / ПОСТАВКА С ОПЛАТОЙ ПОШЛИН

Правила для морского и внутреннего водного транспорта
FAS - FREE ALONGSIDE SHIP / СВОБОДНО ВДОЛЬ БОРТА СУДНА
FOB - FREE ON BOARD / СВОБОДНО НА БОРТУ
CFR - COST AND FREIGHT / СТОИМОСТЬ И ФРАХТ
CIF - COST INSURANCE AND FREIGHT / СТОИМОСТЬ,
СТРАХОВАНИЕ И ФРАХТ

Редакционная группа ICC по Incoterms® 2010
Разрешение международных коммерческих споров
Уведомление об авторском праве и обзор правил использования
товарного знака Incoterms® 2010
Краткий обзор деятельности ICC

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Председателя ICC Раджата Гупта

Глобальная экономика предоставляет бизнесу более широкий, чем когда-либо ранее, доступ на рынки всего мира. Товары продаются во многие страны, в больших количествах и в более широкой гамме. При неадекватном формулировании договоров международной купли-продажи возрастает не только объем и сложность глобальной купли-продажи, но и количество дорогостоящих споров.

Incoterms© (Инкотермс), правила ICC для использования национальных и международных торговых терминов, облегчают осуществление глобальной торговли. Ссылка на термин Incoterms® 2010 (Инкотермс) в договоре купли-продажи ясно определяет соответствующие обязанности сторон и снижает риск юридических осложнений.

Начиная с создания ICC в 1936 г. правил Инкотермс, данный глобально признанный контрактный стандарт регулярно обновлялся с тем, чтобы не отставать от развития международной торговли. Правила Инкотермс 2010 учитывают постоянное расширение зон свободной торговли, возрастание электронных коммуникаций в предпринимательских сделках, возрастающее беспокойство относительно сохранности перевозимого товара и изменений в транспортной практике. Правила Инкотермс 2010 модернизировали и консолидировали термины "доставки", снизили общее число терминов с 13 до 11 и предложили более простую и ясную презентацию всех терминов. Инкотермс 2010 - первая редакция правил Инкотермс, в которых ссылки на продавцов и покупателей сделаны гендерно нейтрально.

Глубокая экспертиза Комиссии ICC по коммерческому праву и практике, в работу которой вовлечены члены из всех частей света и из всех секторов торговли, гарантирует, что правила Инкотермс 2010 повсеместно отвечают потребностям бизнеса.

ICC выражает благодарность членам Комиссии, возглавляемой Фабио Бортолотти (Италия) и редакционной группе в составе: Чарльз Дебаттиста (сопредседатель, Великобритания), Кристоф Мартин Радтке (сопредседатель, Франция), Йене Бредов (Германия), Джонни Эрре (Швеция), Дэвид Леве (Великобритания), Лаури Райлас (Финляндия), Франк Рейнолдс (США), а также Мирослав Шуберт (Чешская Республика) и Аско Рати (Финляндия) за содействие в создании изображений 11 терминов.

ВВЕДЕНИЕ

Как использовать правила Incoterms® 2010 (Инкотермс 2010)?
Основные черты Инкотермс 2010
Вносимые в Инкотермс изменения
Статус данного Введения
Пояснение используемых в Инкотермс 2010 терминов

Правила Incoterms® (Инкотермс)* представляют сокращенные по первым трем буквам торговые термины, отражающие предпринимательскую практику в договорах международной купли-продажи товаров. Правила Инкотермс определяют в основном обязанности, стоимость и риски, возникающие при доставке товара от продавцов к покупателям.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПРАВИЛА INCOTERMS® 2010 (ИНКОТЕРМС 2010)?

1. Путем инкорпорации Incoterms® 2010 (Инкотермс 2010) в Ваш договор купли-продажи

При желании применить Incoterms® 2010 (Инкотермс 2010) необходимо четко указать на это в Вашем договоре следующим образом: "[избранный термин Инкотермс, включая поименованное место, в соответствии с] Incoterms® 2010" / Инкотермс 2010".

2. Путем избрания соответствующего термина Инкотермс

Избранный термин Инкотермс должен соответствовать товару, способу его транспортировки и, кроме того, отражать, до какой степени стороны намерены внести дополнительные обязательства, например, обязательство продавца или покупателя по организации перевозки или страхования. Пояснения к каждому термину содержат информацию, полезную для осуществления такого выбора. Какой бы термин ни был избран, сторонам следует учитывать, что на толкование их договора могут повлиять обычаи портов или иных пунктов.

3. Путем возможно более точного определения пункта или порта

Избранный термин Инкотермс может работать, только если стороны определили пункт или порт, а еще лучше, если стороны определили по возможности как можно более точно такой пункт или порт.

Хорошим примером такого уточнения является следующий: "FCA 38 Cours Albert ler, Paris, France Incoterms® 2010".

Согласно терминам Инкотермс Ex Works (EXW, Франко завод), Free Carrier (FCA, Франко перевозчик), Delivered at Terminal (DAT, Поставка на терминале), Delivered at Place (DAP, Поставка в месте назначения), Delivered Duty Paid (DDP, Поставка с оплатой пошлин), Free Alongside Ship (FAS, Свободно вдоль борта судна) и Free on Board (FOB, Свободно на борту), поименованный пункт представляет место, где осуществляется поставка и переход риска на покупателя.

Согласно терминам Инкотермс Carriage Paid To (CPT, Перевозка оплачена до), Carriage and Insurance Paid To (CIP, Перевозка и страхование оплачены до), Cost and Freight (CFR, Стоимость и фрахт) и Cost, Insurance and Freight (CIF, Стоимость, страхование и фрахт), поименованный пункт отличается от места поставки. Согласно этим четырем терминам Инкотермс поименованный пункт означает место назначения, до которого оплачивается перевозка. Во избежание сомнений или споров указания на такое место, как на пункт или место назначения, могут быть далее определены путем указания на точный пункт в этом пункте или месте назначения.

4. Следует помнить, что Инкотермс не представляют собой полный договор купли-продажи

Правила Инкотермс только указывают, какая из сторон договора купли-продажи должна осуществить необходимые для перевозки и страхования действия, когда продавец передает товар покупателю, и какие расходы несет каждая из сторон. Правила Инкотермс не указывают на подлежащую уплате цену или способ оплаты. Они также не регламентируют переход права

собственности на товар или последствия нарушения договора. Эти вопросы обычно определяются в ясно выраженных условиях в договоре купли-продажи или в праве, применимом к такому договору. Стороны, однако, должны учитывать, что строго обязательный национальный закон (mandatory local law) может иметь преимущество в отношении какого-либо аспекта договора купли-продажи, включая избранный термин Инкотермс.

ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ ИНКОТЕРМС 2010

1. Два новых термина Инкотермс - DAT (Поставка на терминале) и DAP (Поставка в месте назначения) - заменили следующие термины Инкотермс 2000: DAF (Поставка на границе), DES (Поставка с судна), DEQ (Поставка с причала) и DDU (Поставка без оплаты пошлин)

Число терминов Инкотермс сокращено с 13 до 11. Это стало возможно путем включения двух новых терминов, которые могут быть использованы вне зависимости от согласованного способа перевозки, а именно: DAT (Поставка на терминале) и DAP (Поставка в месте назначения) вместо терминов Инкотермс 2000: DAF (Поставка на границе), DES (Поставка с судна), DEQ (Поставка с причала) и DDU (Поставка без оплаты пошлин).

Согласно указанным двум новым терминам поставка осуществляется в согласованном месте назначения: по термину DAT (Поставка на терминале) путем предоставления товара в распоряжение покупателя неразгруженным с прибывшего транспортного средства (как это было ранее по термину DEQ (Поставка с причала); по термину DAP (Поставка в месте назначения) также путем предоставления товара в распоряжение покупателя, но готовым для разгрузки (как это было ранее по терминам DAF (Поставка на границе), DES (Поставка с судна) и DDU (Поставка без оплаты пошлин).

Указанные новые правила сделали излишними правила Инкотермс 2000 DES (Поставка с судна) и DEQ (Поставка с причала). Указание на терминал в термине DAT (Поставка на терминале) может быть в порту, и поэтому термин DAT может без опаски быть использован в тех случаях, когда применялся термин Инкотермс 2000 DEQ (Поставка с причала).

Аналогично, прибывшее "транспортное средство" в термине DAP (Поставка в месте назначения) может быть судном, а согласованное место назначения - портом назначения: следовательно, DAP (Поставка в месте назначения) может без опаски быть использован в тех случаях, когда применялся термин Инкотермс 2000 DES (Поставка с судна). Указанные новые правила, как и их предшественники, являются терминами "прибытия (delivered terms)", т.е. продавец несет все расходы (кроме расходов по таможенной очистке для ввоза, если она применима) и риски, связанные с доставкой товара до согласованного места назначения.

2. Классификация 11 терминов Инкотермс 2010

Одиннадцать терминов Инкотермс 2010 можно разделить на две отдельные группы:

ПРАВИЛА ДЛЯ ЛЮБОГО ВИДА ИЛИ ВИДОВ ТРАНСПОРТА

EXW Ex Works Франко завод
FCA Free Carrier Франко перевозчик
CPT Carriage Paid to Перевозка оплачена до
CIP Carriage and Insurance Paid to Перевозка и страхование оплачены до
DAT Delivered at Terminal Поставка на терминале
DAP Delivered at Place Поставка в месте назначения
DDP Delivered Duty Paid Поставка с оплатой пошлин

ПРАВИЛА ДЛЯ МОРСКОГО И ВНУТРЕННЕГО ВОДНОГО ТРАНСПОРТА

FAS Free Alongside Ship Свободно вдоль борта судна
FOB Free on Board Свободно на борту
CFR Cost and Freight Стоимость и фрахт
CIF Cost Insurance and Freight Стоимость, страхование и фрахт

Первая группа включает семь терминов, которые могут быть использованы независимо от избранного способа перевозки и независимо от того, используется один или несколько видов транспорта. К этой группе относятся термины EXW (Франко завод), FCA (Франко перевозчик), CPT (Перевозка оплачена до), CIP (Перевозка и страхование оплачены до), DAT (Поставка на терминале), DAP (Поставка в месте назначения) и DDP (Поставка с оплатой пошлин). Они могут быть использованы, даже если морская перевозка вообще отсутствует. Вместе с тем важно помнить, что эти термины могут быть применены, когда частично при перевозке используется судно.

Во второй группе терминов Инкотермс 2010 оба - пункт поставки и место, до которого товар перевозится покупателем, являются портами, и поэтому эти термины именуются "морские и внутренние водные правила". В эту группу входят термины FAS (Свободно вдоль борта судна), FOB (Свободно на борту), CFR (Стоимость и фрахт) и CIF (Стоимость, страхование и фрахт). В трех последних терминах опущено любое упоминание поручней судна (the ship's rail) как пункта поставки, так как товар считается поставленным, когда он находится "на борту" судна. Это более точно отражает современную коммерческую реальность и исключает представление о том, что риск перемещается взад-вперед относительно воображаемой перпендикулярной линии.

3. Правила для внутринациональной и международной торговли

Инкотермс традиционно использовались в договорах международной купли-продажи, когда товар пересекал границу. В различных частях света создание торговых союзов, как, например, Европейский Союз, сделали менее важным видимый контроль над товарами при прохождении их через границу соответствующих сторон.

Поэтому в подзаголовках правил Инкотермс 2010 в явно выраженной форме указывается, что эти правила могут быть использованы как в договорах международной купли-продажи товаров, так и во внутринациональных договорах купли-продажи. В результате правила Инкотермс 2010 в ряде пунктов четко подчеркивают, что обязанность по осуществлению экспортно-импортных формальностей имеется только тогда, когда это применимо.

Два явления убедили ICC в своевременности движения в этом направлении. Во-первых, коммерсанты широко используют правила Инкотермс во внутринациональных договорах купли-продажи. Во-вторых, имеется возрастающее в США желание использовать во внутренней торговле Инкотермс вместо ранее закрепленных в Единообразном торговом кодексе США терминов отгрузки и поставки.

4. Пояснения

Перед каждым термином Инкотермс 2010 Вы найдете пояснения. Они выделяют основные моменты по каждому термину Инкотермс, например: когда их следует применять, когда переходит риск, каким образом распределяются расходы между продавцом и покупателем. Эти пояснения не являются частью действующих правил Инкотермс 2010, их целью является помощь пользователю в аккуратном и эффективном выборе соответствующего международного торгового термина для конкретной сделки.

5. Электронные коммуникации

Предыдущие версии правил Инкотермс определяли документы, которые могли быть заменены электронными сообщениями (EDI messages). В статьях А1/Б1 Инкотермс 2010 за электронными средствами сообщения признается тот же эффект, что и за бумажными сообщениями, если стороны договорились об этом или если это является принятым. Данная формула облегчает эволюцию к новым электронным процедурам в период действия Инкотермс 2010.

6. Страховое покрытие

Правила Инкотермс 2010 представляют первую версию Инкотермс с момента пересмотра Правил лондонских страховщиков (the Institute Cargo Clauses) и учитывают внесенные в эти Правила изменения. В Инкотермс 2010

информация, касающаяся обязанностей по страхованию, помещена в статьи А3/Б3, в которых говорится о договорах перевозки и страхования. Эти положения были перемещены из статей А10/Б10 Инкотермс 2000, имевших общий характер. Формулировки статей А3/Б3 о страховании также дополнены с целью уточнения обязанностей сторон в этом отношении.

7. Контроль безопасности и необходимая для этого информация

В настоящее время возрастает забота о безопасности движения товара, требующая проверки, что товар не представляет угрозы жизни людей или их имуществу по причинам, не связанным с его естественными свойствами. Поэтому в статьях А2/Б2 и А10/Б10 терминов Инкотермс 2010 между продавцом и покупателем распределены обязанности по осуществлению или оказанию содействия в выполнении формальностей, связанных с контролем безопасности, таких, например, как система информации о наложении арестов.

8. Расходы по обработке на терминале

Согласно терминам Инкотермс CPT, CIP, CFR, CIF, DAT, DAP и DDP продавец обязан осуществить все необходимые меры для обеспечения перевозки товара до согласованного пункта назначения.

Когда фрахт оплачивается продавцом, по существу он оплачивается покупателем, так как расходы по фрахту обычно включаются продавцом в общую цену товара. Расходы по перевозке иногда включают расходы по обработке и перемещению товара в порту или на контейнерном терминале, и перевозчик или оператор терминала могут возложить оплату этих расходов на покупателя, получающего товар. При таких обстоятельствах покупатель заинтересован в избежании двойной оплаты одной и той же услуги - один раз продавцу в виде части общей цены товара и второй раз отдельно перевозчику или оператору терминала. Инкотермс 2010 удалось избежать этого путем четкого распределения таких расходов в статьях А6/Б6 соответствующих терминов.

9. Последующие продажи

В торговле сырьевыми товарами, в отличие от торговли готовыми изделиями, груз часто несколько раз последовательно продается в период перевозки. Если это имеет место, продавец в середине цепочки "не осуществляет отгрузку" товара, поскольку товар уже отгружен первым продавцом в этой цепочке. Поэтому продавец в середине цепочки выполняет свои обязанности в отношении покупателя, осуществляя не отгрузку товара, а предоставление отгруженного товара. С целью уточнения в соответствующие термины Инкотермс 2010 включена обязанность по "предоставлению отгруженного товара" как альтернатива обязанности по отгрузке товара в соответствующих терминах Инкотермс.

ВНОСИМЫЕ В ИНКОТЕРМС ИЗМЕНЕНИЯ

Иногда стороны желают дополнить какое-либо правило Инкотермс. Инкотермс 2010 не запрещает подобное дополнение, однако в отношении этого существует опасность. Для избежания нежелательных сюрпризов сторонам целесообразно в их договоре как можно более точно предусмотреть ожидаемый от таких дополнений эффект. Например, если в договоре изменено распределение расходов по сравнению с правилами Инкотермс 2010, сторонам необходимо ясно указать, намерены ли они изменить пункт, в котором риск переходит с продавца на покупателя.

СТАТУС ДАННОГО ВВЕДЕНИЯ

Данное Введение содержит общую информацию по использованию и толкованию Инкотермс 2010, которая не является частью этих условий.

ПОЯСНЕНИЕ ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В ИНКОТЕРМС 2010 ТЕРМИНОВ

Как и в Инкотермс 2000, обязанности продавца и покупателя представлены в зеркальном отражении, в колонке А содержатся обязанности продавца, а в колонке Б - обязанности покупателя. Данные обязанности могут исполняться непосредственно продавцом или покупателем либо иногда в соответствии с условиями договора или согласно применимому праву, через таких посредников, как перевозчики, экспедиторы или иные лица, номинированные продавцом или покупателем с определенной целью.

Текст Инкотермс 2010 является самодостаточным. Однако для содействия пользователям ниже приводится содержание обозначений, используемых далее по всему тексту.

Перевозчик: для целей Инкотермс 2010 перевозчик является стороной, с которой заключен договор перевозки.

Таможенные формальности: требования, которые должны быть выполнены в соответствии с применимым таможенным регулированием и могут включать обязанности в отношении документов, безопасности, информации или фактического осмотра товара.

Поставка: данное понятие является многогранным в торговом праве и практике, однако Инкотермс 2010 использует его для обозначения момента, когда риск утраты или повреждения товара переходит с продавца на покупателя.

Отгрузочные документы: данное понятие используется в заглавии пункта А8. Оно означает документ, подтверждающий поставку (передачу) товара. По многим терминам Инкотермс 2010 отгрузочным документом является транспортный документ или соответствующая электронная запись. Однако по терминам EXW, FCA, FAS и FOB отгрузочным документом может быть и расписка. Отгрузочный документ может иметь и другие функции, например, составлять часть механизма платежа.

Электронная запись или процедура: набор информации, состоящий из одного или нескольких электронных сообщений, и, когда это применимо, функционально выполняющий ту же функцию, что и бумажный документ.

Упаковка: данное понятие используется для нескольких целей:

1. Упаковка товара должна соответствовать требованиям договора купли-продажи.
2. Упаковка товара означает, что товар пригоден для перевозки.
3. Хранение упакованного товара в контейнере или ином средстве транспорта.

В Инкотермс 2010 понятие упаковка включает и первое, и второе указанное значение. Инкотермс 2010 не регулирует обязанности сторон по укладке товара в контейнер и, более того, в случае необходимости, сторонам целесообразно предусмотреть это в договоре купли-продажи.

** Incoterms (Инкотермс) является товарным знаком Международной торговой палаты (International Chamber of Commerce, ICC).*

ПРАВИЛА ДЛЯ ЛЮБОГО ВИДА ИЛИ ВИДОВ ТРАНСПОРТА

EXW- EX WORKS / ФРАНКО ЗАВОД
FCA - FREE CARRIER / ФРАНКО ПЕРЕВОЗЧИК
CPT - CARRIAGE PAID TO / ПЕРЕВОЗКА ОПЛАЧЕНА ДО
CIP - CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO / ПЕРЕВОЗКА И СТРАХОВАНИЕ ОПЛАЧЕНЫ ДО
DAT - DELIVERED AT TERMINAL / ПОСТАВКА НА ТЕРМИНАЛЕ
DAP - DELIVERED AT PLACE / ПОСТАВКА В МЕСТЕ НАЗНАЧЕНИЯ
DDP - DELIVERED DUTY PAID / ПОСТАВКА С ОПЛАТОЙ ПОШЛИН

EXW - EX WORKS / ФРАНКО ЗАВОД

ПОЯСНЕНИЕ

Данный термин может быть использован независимо от избранного вида транспорта, а также при использовании более чем одного вида транспорта. Он является подходящим для внутренней торговли, тогда как FCA (Франко перевозчик) обычно используется в международной торговле.

"Ex Works" ("Франко завод") означает, что продавец осуществляет поставку, когда он предоставляет товар в распоряжение покупателя в своих помещениях или в ином согласованном месте (т.е. на предприятии, складе и т.д.). Продавцу необязательно осуществлять погрузку товара на любое транспортное средство, он также не обязан выполнять формальности, необходимые для вывоза, если таковые применяются.

Сторонам настоятельно рекомендуется наиболее четко определить пункт в поименованном месте поставки, а также то, что до этого пункта расходы и риски лежат на продавце. Покупатель несет все расходы и риски, связанные с принятием товара в согласованном пункте (если таковой указан) в поименованном месте поставки.

EXW возлагает на продавца минимальные обязанности. Данный термин следует использовать с осторожностью, так как:

a) у продавца отсутствует перед покупателем обязанность по погрузке товара, хотя фактически продавец находится в лучшей позиции по выполнению ее. Если продавец фактически осуществляет погрузку товара, он делает это за счет и на риск покупателя. В случаях, когда в отношении погрузки товара продавец находится в лучшей позиции, обычно целесообразно использовать термин FCA (Франко перевозчик), который обязывает продавца осуществлять погрузку на свой риск и за свой счет.

b) покупателю, приобретающему у продавца товар для экспорта на условиях EXW (Франко завод), необходимо учитывать, что продавец обязан лишь оказать покупателю такое содействие, которое может ему для этого потребоваться: продавец не обязан организовывать выполнение таможенных формальностей для вывоза (таможенной очистки для вывоза). Поэтому покупателю не рекомендуется использовать термин EXW (Франко завод), если он непосредственно или косвенно не может обеспечить выполнение таможенных формальностей для вывоза.

c) у покупателя имеются ограниченные обязанности по предоставлению продавцу любой информации, касающейся вывоза товара. Однако продавцу может понадобиться такая информация, например, для целей налогообложения или для отчетности предприятия.

А ОБЯЗАННОСТИ ПРОДАВЦА	**Б ОБЯЗАННОСТИ ПОКУПАТЕЛЯ**
А1 Общие обязанности продавца Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи	**Б1 Общие обязанности покупателя** Покупатель обязан уплатить цену товара, как это предусмотрено в

предоставить покупателю товар, коммерческий счет-инвойс, а также любое иное доказательство соответствия товара, которое может потребоваться по условиям договора. Любой документ, упомянутый в пунктах А1-А10, может быть в виде эквивалентной электронной записи или иной процедуры, если это согласовано сторонами или является обычным.	договоре купли-продажи. Любой документ, упомянутый в пунктах Б1-Б10, может быть в виде эквивалентной электронной записи или иной процедуры, если это согласовано сторонами или является обычным.
А2 Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности Если потребуется, продавец обязан оказать покупателю, по его просьбе, на его риск и за его счет, содействие в получении экспортной лицензии или иного официального разрешения, необходимого для вывоза товара. Если потребуется, продавец обязан предоставить по просьбе покупателя, на его риск и за его счет, имеющуюся у продавца информацию, требуемую для проверки безопасности товара.	**Б2 Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности** Если потребуется, покупатель обязан получить за свой счет и на свой риск экспортную и импортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара.
А3 Договоры перевозки и страхования a) Договор перевозки У продавца нет обязанности перед покупателем по заключению договора перевозки. b) Договор страхования У продавца нет обязанности перед покупателем по заключению договора страхования. Однако продавец обязан предоставить покупателю, по его просьбе, на его риск и за его счет (при наличии расходов), информацию, необходимую покупателю для	**Б3 Договоры перевозки и страхования** a) Договор перевозки У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора перевозки. b) Договор страхования У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора страхования.

получения страхования.	
А4 Поставка Продавец обязан поставить товар путем предоставления его в распоряжение покупателя в согласованном пункте (если таковой имеется) в поименованном месте поставки, не загруженным в транспортное средство. Если не согласован конкретный пункт в поименованном месте поставки и если таких пунктов несколько, продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт. Продавец обязан поставить товар в согласованную дату или в согласованный период.	**Б4 Принятие поставки** Покупатель обязан принять поставку товара, как только он поставлен в соответствии с пунктами А4 и А7.
А5 Переход рисков Продавец несет все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением рисков утраты или повреждения при обстоятельствах, указанных в пункте Б5.	**Б5 Переход рисков** Покупатель несет все риски утраты или повреждения товара с момента его поставки в соответствии с пунктом А4. При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения согласно пункту Б7 покупатель несет все риски утраты или повреждения товара, начиная с согласованной даты или с даты истечения согласованного периода поставки, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора.
А6 Распределение расходов Продавец обязан нести все связанные с товаром расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением расходов, уплачиваемых покупателем в соответствии с пунктом Б6.	**Б6 Распределение расходов** Покупатель обязан: a) нести все относящиеся к товару расходы с момента его поставки в соответствии с пунктом А4; b) нести все дополнительные расходы, возникшие вследствие непринятия товара, после того как тот был предоставлен в его

	распоряжение, либо вследствие ненаправления соответствующего извещения, как это предусмотрено пунктом Б7, при условии, что товар был должным образом индивидуализирован, т.е. явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора; c) если потребуется, нести расходы по оплате налогов, пошлин и иных официальных сборов, подлежащих оплате при вывозе товара, и d) возмещать продавцу все понесенные им расходы и сборы при осуществлении предусмотренного пунктом А2 содействия.
А7 Извещения покупателю Продавец обязан предоставить покупателю любое извещение, необходимое покупателю для принятия товара.	**Б7 Извещение продавцу** Если покупатель вправе определить время в течение согласованного периода и/или пункт принятия поставки в поименованном месте, он обязан передать продавцу необходимое сообщение об этом.
А8 Документ поставки У продавца нет обязанности перед покупателем.	**Б8 Доказательство поставки** Покупатель обязан направить продавцу надлежащее доказательство принятия поставки.
А9 Проверка, упаковка, маркировка Продавец обязан нести все расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для поставки товара в соответствии с пунктом А4. Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отгружать указанный в договоре товар без упаковки.	**Б9 Инспектирование товара** Покупатель обязан нести расходы по обязательному инспектированию товара перед отгрузкой, включая инспектирование, которое осуществляется по предписанию властей страны вывоза.

Продавец может упаковать товар таким образом, как это необходимо для его перевозки, если только покупатель до заключения договора купли-продажи не известит продавца о специфических требованиях к упаковке. Маркировка упакованного товара должна быть осуществлена надлежащим образом.	
А10 Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы Если потребуется, продавец обязан своевременно предоставить покупателю или оказать ему содействие в получении покупателем, по его просьбе, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться покупателю для вывоза и/или ввоза товара и/или его перевозки до конечного пункта назначения.	**Б10 Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы** Покупатель обязан своевременно сообщать продавцу о требованиях в отношении предоставления информации по безопасности с тем, чтобы продавец мог действовать в соответствии с пунктом А10. Покупатель обязан возмещать продавцу возникшие у него любые расходы и сборы по предоставлению или оказанию содействия в получении документов и информации, как это предусмотрено в пункте А10.

FCA - FREE CARRIER / ФРАНКО ПЕРЕВОЗЧИК

FCA (с указанием поименованного места поставки)



ПОЯСНЕНИЕ

Данный термин может быть использован независимо от избранного вида транспорта, а также при использовании более чем одного вида транспорта.

"Free Carrier" ("Франко перевозчик") означает, что продавец осуществляет передачу товара перевозчику или иному лицу, номинированному покупателем, в своих помещениях или в ином обусловленном пункте.

Сторонам настоятельно рекомендуется наиболее четко определить пункт в поименованном месте поставки, так как риск переходит на покупателя в этом пункте.

При намерении сторон осуществить передачу товара в помещениях продавца они должны указать адрес этого помещения в согласованном месте поставки. С другой стороны, если стороны полагают, что товар должен быть передан в ином месте, они должны определить это особое место передачи.

Согласно FCA от продавца требуется выполнение формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

А ОБЯЗАННОСТИ ПРОДАВЦА	**Б ОБЯЗАННОСТИ ПОКУПАТЕЛЯ**
А1 Общие обязанности продавца Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-инвойс, а также любое иное доказательство соответствия товара условиям договора купли-продажи, которое может потребоваться по условиям договора. Любой документ, упомянутый в пунктах А1-А10, может быть в виде эквивалентной электронной записи или иной процедуры, если это согласовано сторонами или является обычным.	**Б1 Общие обязанности покупателя** Покупатель обязан уплатить цену товара, как это предусмотрено в договоре купли-продажи. Любой документ, упомянутый в пунктах Б1-Б10, может быть в виде эквивалентной электронной записи или иной процедуры, если это согласовано сторонами или является обычным.
А2 Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности Если потребуется, продавец обязан получить, за свой счет и на свой риск, экспортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для	**Б2 Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности** Если потребуется, покупатель обязан получить, за свой счет и на свой риск, импортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для

вывоза товара.	ввоза товара и его транспортировки через любую страну.
А3 Договоры перевозки и страхования a) Договор перевозки У продавца нет обязанности перед покупателем по заключению договора перевозки. Однако по просьбе покупателя или если это является коммерческой практикой и покупатель своевременно не дает инструкции об ином, продавец может за счет и на риск покупателя заключить договор перевозки на обычных условиях. В любом случае продавец может отказаться от заключения договора перевозки, без промедления известив об этом покупателя. b) Договор страхования У продавца нет обязанности перед покупателем по заключению договора страхования. Однако продавец обязан предоставить покупателю по его просьбе, на его риск и за его счет (при наличии расходов) информацию, необходимую покупателю для получения страхования.	**Б3 Договоры перевозки и страхования** a) Договор перевозки Покупатель обязан за свой счет заключить договор перевозки товара от поименованного места поставки, за исключением случаев, когда договор перевозки заключается продавцом, как это предусмотрено в пункте А3 a). b) Договор страхования У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора страхования.
А4 Поставка Продавец обязан передать перевозчику или иному лицу, номинированному покупателем, товар в согласованном пункте (если таковой имеется) в поименованном месте поставки в согласованную дату или в согласованный период. Поставка считается выполненной: a) если поименованный пункт находится в помещениях продавца, - когда товар загружен в транспортное средство, предоставленное покупателем;	**Б4 Принятие поставки** Покупатель обязан принять поставку товара, как только он поставлен в соответствии с пунктом А4.

b) в любом ином случае, - когда товар предоставлен в распоряжение перевозчика или иного лица, номинированного покупателем, в транспортном средстве продавца и готовым к разгрузке. Если конкретный пункт не указан покупателем, как предусмотрено в пункте Б7 d), - в поименованном месте поставки, при наличии нескольких подходящих пунктов продавец вправе избрать тот пункт, который наилучшим образом отвечает его цели. Если только покупатель не известит продавца об ином, продавец может поставить товар для перевозки таким образом, как это может потребоваться в отношении количества и/или природы товара.	
А5 Переход рисков Продавец несет все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением рисков утраты или повреждения при обстоятельствах, указанных в пункте Б5.	**Б5 Переход рисков** Покупатель несет все риски утраты или повреждения товара с момента его поставки в соответствии с пунктом А4. Если: a) покупатель не сообщит, как это предусмотрено в пункте Б7, о номинировании перевозчика или иного лица, как это предусмотрено в пункте А4, или не направит такое извещение; или b) перевозчик или лицо, номинированное покупателем, как это предусмотрено в пункте А4, не примет товар на свою ответственность, тогда покупатель несет все риски утраты или повреждения товара: i) с согласованной даты либо при отсутствии такой согласованной даты, ii) с даты в рамках согласованного

	периода, сообщенной продавцу, как это предусмотрено в пункте Б7, или если такая дата не сообщена, iii) с истечения даты в рамках согласованного периода поставки, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора.
А6 Распределение расходов Продавец обязан оплатить: a) все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением расходов, оплачиваемых покупателем, как это предусмотрено в пункте Б6; и b) если потребуется, расходы по выполнению таможенных формальностей, подлежащих оплате при вывозе товара, а также любые пошлины, налоги и иные расходы, уплачиваемые при вывозе.	**Б6 Распределение расходов** Покупатель обязан: a) нести все относящиеся к товару расходы с момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением, если это применимо, расходов по оплате налогов, пошлин и иных официальных сборов, а также по выполнению таможенных формальностей, подлежащих оплате при вывозе товара, как это предусмотрено в пункте А6 b); b) любые дополнительные расходы, возникающие вследствие: i) неноминирования покупателем перевозчика или иного лица, как предусмотрено в пункте А4, или ii) непринятия товара на свою ответственность перевозчиком или лицом, номинированным покупателем, как это предусмотрено в пункте А4, или iii) ненаправления покупателем соответствующего извещения, как это предусмотрено в пункте Б7, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора; и c) если это применимо, расходы по оплате налогов, пошлин и иных официальных сборов, а также по выполнению таможенных формальностей, подлежащих оплате при ввозе товара, и расходы по его

	транспортировке через любую страну.
А7 Извещения покупателю Продавец обязан, за счет и на риск покупателя, передать ему достаточное извещение либо о том, что товар был поставлен в соответствии с пунктом А4, либо о том, что перевозчик или иное лицо, номинированное покупателем, не принял товар в течение согласованного времени.	**Б7 Извещение продавцу** Покупатель обязан сообщить продавцу: a) наименование перевозчика или любого иного лица, номинированного, как это предусмотрено в пункте А4, в течение достаточного срока с тем, чтобы позволить продавцу поставить товар в соответствии с указанным пунктом; b) в случае необходимости дату в пределах согласованного для поставки периода, когда перевозчик или номинированное лицо могут забрать товар; c) способ транспортировки, который будет использован номинированным лицом; и d) пункт принятия поставки в поименованном месте.
А8 Документ поставки Продавец за свой счет обязан передать покупателю обычное доказательство того, что товар поставлен в соответствии с пунктом А4. Продавец обязан по просьбе покупателя оказать покупателю, за его счет и на его риск, содействие в получении транспортного документа.	**Б8 Доказательство поставки** Покупатель обязан принять доказательства поставки в соответствии с пунктом А8.
А9 Проверка, упаковка, маркировка Продавец обязан нести все расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для поставки товара в соответствии с пунктом А4, а также	**Б9 Инспектирование товара** Покупатель обязан нести расходы по обязательному инспектированию товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда такое инспектирование осуществляется по предписанию властей страны вывоза.

расходы по инспектированию товара перед отгрузкой, включая инспектирование, которое предписывается властями страны вывоза. Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отгружать указанный в договоре товар без упаковки. Продавец может упаковать товар таким образом, как это необходимо для его перевозки, если только покупатель до заключения договора не известит продавца о специфических требованиях к упаковке. Маркировка упакованного товара должна быть осуществлена надлежащим образом.	
А10 Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы Если потребуется, продавец обязан своевременно предоставить покупателю или оказать ему содействие в получении, по просьбе покупателя, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться покупателю для ввоза товара и/или его транспортировки до конечного пункта назначения. Продавец обязан возместить покупателю все расходы и сборы, понесенные покупателем при получении или предоставлении содействия в получении документов и информации, как предусмотрено в пункте Б10.	**Б10 Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы** Покупатель обязан своевременно сообщать продавцу о требованиях в отношении информации по безопасности с тем, чтобы продавец мог действовать в соответствии с пунктом А10. Покупатель обязан возмещать продавцу возникшие у него расходы и сборы по предоставлению или оказанию содействия в получении документов и информации, как это предусмотрено в пункте А10. Если потребуется, покупатель обязан своевременно предоставить продавцу или содействовать в получении продавцом, по просьбе продавца, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться продавцу для

	перевозки, вывоза товара и для его транспортировки через любую страну.

CPT - CARRIAGE PAID TO / ПЕРЕВОЗКА ОПЛАЧЕНА ДО

CPT (с указанием поименованного места назначения)



ПОЯСНЕНИЕ

Данный термин может быть использован независимо от избранного вида транспорта, а также при использовании более чем одного вида транспорта.

"Carriage paid to" ("Перевозка оплачена до") означает, что продавец передает товар перевозчику или иному лицу, номинированному продавцом, в согласованном месте (если такое место согласовано сторонами) и что продавец обязан заключить договор перевозки и нести расходы по перевозке, необходимые для доставки товара в согласованное место назначения.

При использовании терминов CPT, CIP, CFR или CIF продавец выполняет свою обязанность по поставке, когда он передает товар перевозчику, а не когда товар достиг места назначения.

Данный термин содержит два критических пункта, поскольку риск и расходы переходят в двух различных местах. Сторонам рекомендуется по возможности наиболее четко определить в договоре место поставки товара, в котором риск переходит на покупателя, а также поименованное место назначения, до которого продавец обязан заключить договор перевозки.

При использовании нескольких перевозчиков для перевозки товара по согласованному направлению и если сторонами не согласован конкретный пункт поставки, недостаток состоит в том, что риск переходит при передаче товара первому перевозчику в пункте, выбор которого полностью зависит от продавца и который находится вне контроля покупателя. При намерении сторон, чтобы переход риска осуществлялся на более поздней стадии (т.е. в океанском порту или в аэропорту), им необходимо определить это в их договоре купли-продажи.

Сторонам также рекомендуется по возможности наиболее точно определить пункт в согласованном месте назначения, поскольку расходы до этого пункта несет продавец. Продавцу рекомендуется обеспечить договоры

перевозки, в которых точно отражен такой выбор. Если продавец по его договору перевозки несет расходы по разгрузке в согласованном месте назначения, продавец не вправе требовать от покупателя возмещения таких расходов, если иное не согласовано сторонами.

CPT требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

А ОБЯЗАННОСТИ ПРОДАВЦА	**Б ОБЯЗАННОСТИ ПОКУПАТЕЛЯ**
А1 Общие обязанности продавца Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-инвойс, а также любое иное доказательство соответствия товара условиям договора купли-продажи, которое может потребоваться по условиям договора. Любой документ, упомянутый в пунктах А1-А10, может быть заменен эквивалентной электронной записью или процедурой, если это согласовано сторонами или является обычным.	**Б1 Общие обязанности покупателя** Покупатель обязан уплатить цену товара, как это предусмотрено в договоре купли-продажи. Любой документ, упомянутый в пунктах Б1-Б10, может быть в виде эквивалентной электронной записи или иной процедуры, если это согласовано сторонами или является обычным.
А2 Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности Если потребуется, продавец обязан, за свой счет и на свой риск, получить экспортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара и его транспортировки через любую страну до поставки товара.	**Б2 Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности** Если потребуется, покупатель обязан получить, за свой счет и на свой риск, импортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара и его транспортировки через любую страну.
А3 Договоры перевозки и страхования а) Договор перевозки	**Б3 Договоры перевозки и страхования** а) Договор перевозки

Продавец обязан заключить или обеспечить заключение договора перевозки товара от поименованного пункта поставки, если он определен, или от места поставки до поименованного места назначения или, если это согласовано, до любого пункта в таком месте. Договор перевозки должен быть заключен на обычных условиях за счет продавца и предусматривать перевозку по обычно принятому направлению и обычным способом. Если конкретный пункт не согласован или не может быть определен, исходя из практики, продавец может выбрать пункт поставки или пункт в согласованном месте назначения, который наиболее подходит для его целей. b) Договор страхования У продавца нет обязанности перед покупателем по заключению договора страхования. Однако продавец обязан предоставить покупателю по его просьбе, на его риск и за его счет (при наличии расходов) информацию, необходимую покупателю для получения страхования.	У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора перевозки. b) Договор страхования У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора страхования. Однако покупатель обязан предоставить продавцу, по его просьбе, необходимую для заключения договора страхования информацию.
А4 Поставка Продавец обязан поставить товар путем передачи его перевозчику, с которым заключен договор, в соответствии с пунктом А3 в согласованную дату или в согласованный период.	**Б4 Принятие поставки** Покупатель обязан принять поставку товара, как только он поставлен в соответствии с пунктом А4, и получить его от перевозчика в поименованном месте назначения.
А5 Переход рисков Продавец несет все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за	**Б5 Переход рисков** Покупатель несет все риски утраты или повреждения товара с момента его поставки в соответствии с пунктом А4.

исключением рисков утраты или повреждения при обстоятельствах, указанных в пункте Б5.	При невыполнении покупателем обязанности по предоставлению извещения в соответствии с пунктом Б7, он несет все риски утраты или повреждения товара, начиная с согласованной даты или с даты, когда истек согласованный период поставки, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора.
А6 Распределение расходов Продавец обязан оплатить: a) все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением расходов, оплачиваемых покупателем, как это предусмотрено в пункте Б6; и b) фрахт и иные указанные в пункте А3 a) расходы, включая расходы по погрузке товара и любые сборы в связи с выгрузкой товара в месте назначения, которые возложены на продавца по договору перевозки; и c) если потребуется, расходы по выполнению таможенных формальностей, необходимых для вывоза товара, а также пошлины, налоги и сборы, уплачиваемые при экспорте, а также расходы по его перевозке через третьи страны, если они по условиям договора перевозки возложены на продавца.	**Б6 Распределение расходов** Покупатель обязан, при соблюдении положений пункта А3 a), оплатить: a) все относящиеся к товару расходы с момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением, если это применимо, расходов по выполнению таможенных формальностей для вывоза товара, а также налогов, сборов и иных расходов, подлежащих уплате при вывозе, как предусмотрено в пункте А6 c); b) все относящиеся к товару расходы и сборы во время транзита до его прибытия в согласованное место назначения, если только такие расходы и сборы не возлагаются по договору перевозки на продавца; c) расходы по выгрузке, если только такие расходы не возлагаются по договору перевозки на продавца; d) любые дополнительные расходы, возникшие вследствие ненаправления продавцом извещения в соответствии с пунктом Б7, с согласованной даты или с даты истечения согласованного периода для отгрузки, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора; e) если это применимо, расходы по

	оплате налогов, пошлин и иных официальных сборов, а также по выполнению таможенных формальностей, подлежащих оплате при ввозе товара, и расходы по его транспортировке через любую страну, если только такие расходы и сборы не относятся по договору перевозки на продавца.
А7 Извещения покупателю Продавец обязан передать покупателю извещение о том, что товар поставлен в соответствии с пунктом А4. Продавец обязан направить покупателю извещение для предоставления покупателю возможности принятия таких мер, которые обычно необходимы для получения покупателем товара.	**Б7 Извещения продавцу** Если покупатель вправе определить время для отгрузки товара и/или поименованное место назначения или пункт получения товара в этом месте, он обязан передать продавцу надлежащее извещение об этом.
А8 Документ поставки Если это общепринято или по просьбе покупателя продавец, за свой счет, обязан предоставить покупателю обычный транспортный документ (-ты) в соответствии с договором перевозки, заключенным согласно пункту А3. Транспортный документ должен указывать товар по договору и быть датирован в пределах согласованного периода отгрузки. Если это согласовано или является общепринятым, документ должен также предоставлять покупателю возможность потребовать товар от перевозчика в поименованном месте назначения и позволить покупателю продать товар в период транзита путем передачи документа последующему покупателю или путем извещения перевозчика.	**Б8 Доказательство поставки** Покупатель обязан принять транспортный документ, выданный в соответствии с пунктом А8, если он соответствует условиям договора.

Если транспортный документ является оборотным и выдан в нескольких оригиналах, покупателю должен быть передан полный комплект оригиналов.	
А9 Проверка, упаковка, маркировка Продавец обязан нести все расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для поставки товара в соответствии с пунктом А4, а также расходы по инспектированию товара перед отгрузкой, которое предписывается властями страны вывоза. Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отгружать указанный в договоре товар без упаковки. Продавец может упаковать товар таким образом, как это необходимо для его перевозки, если только покупатель до заключения договора не известит продавца о специфических требованиях к упаковке. Маркировка упакованного товара должна быть осуществлена надлежащим образом.	**Б9 Инспектирование товара** Покупатель обязан нести расходы по обязательному инспектированию товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда такое инспектирование осуществляется по предписанию властей страны вывоза.
А10 Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы Если потребуется, продавец обязан своевременно предоставить покупателю или оказать ему содействие в получении, по просьбе покупателя, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию	**Б10 Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы** Покупатель обязан своевременно сообщать продавцу о требованиях в отношении информации по безопасности с тем, чтобы продавец мог действовать в соответствии с пунктом А10. Покупатель обязан возмещать

по безопасности, которая может потребоваться покупателю для ввоза товара и/или его транспортировки до конечного пункта назначения. Продавец обязан возместить покупателю все расходы и сборы, понесенные покупателем при получении или предоставлении содействия в получении документов и информации, как предусмотрено в пункте Б10.	продавцу все расходы и сборы по предоставлению или оказанию содействия в получении документов и информации, как это предусмотрено в пункте А10. Если потребуется, покупатель обязан своевременно предоставить продавцу или содействовать в получении продавцом, по просьбе продавца, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться продавцу для перевозки, вывоза товара и для его транспортировки через любую страну.

CIP - CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO / ПЕРЕВОЗКА И СТРАХОВАНИЕ ОПЛАЧЕНЫ ДО

CIP (с указанием поименованного места назначения)



ПОЯСНЕНИЕ

Данный термин может быть использован независимо от избранного вида транспорта, а также при использовании более чем одного вида транспорта.

"Carriage and Insurance Paid to" ("Перевозка и страхование оплачены до") означает, что продавец передает товар перевозчику или иному лицу, номинированному продавцом, в согласованном месте (если такое место согласовано сторонами) и что продавец обязан заключить договор перевозки и нести расходы по перевозке, необходимые для доставки товара в согласованное место назначения.

Продавец также заключает договор страхования, покрывающий риск утраты или повреждения товара во время перевозки. Покупателю следует учесть, что согласно CIP продавец обязан обеспечить страхование только с минимальным покрытием. При желании покупателя иметь больше защиты

путем страхования, ему необходимо либо ясно согласовать это с продавцом или осуществить за свой счет дополнительное страхование.

При использовании терминов CPT, CIP, CFR или CIF продавец выполняет свою обязанность по поставке, когда он передает товар перевозчику, а не когда товар достиг места назначения.

Данный термин содержит два критических пункта, поскольку риск и расходы переходят в двух различных местах. Сторонам рекомендуется по возможности наиболее точно определить в договоре место поставки товара, в котором риск переходит на покупателя, а также поименованное место назначения, до которого продавец обязан заключить договор перевозки.

При использовании нескольких перевозчиков для перевозки товара по согласованному направлению и если сторонами не согласован конкретный пункт поставки, недостаток состоит в том, что риск переходит при передаче товара первому перевозчику в пункте, выбор которого полностью зависит от продавца и который находится вне контроля покупателя. При намерении сторон, чтобы переход риска осуществлялся на более поздней стадии (т.е. в океанском порту или в аэропорту), им необходимо определить это в их договоре купли-продажи.

Сторонам также рекомендуется по возможности наиболее точно определить пункт в согласованном месте назначения, поскольку расходы до этого пункта несет продавец. Продавцу рекомендуется обеспечить договоры перевозки, в которых точно отражен такой выбор. Если продавец по его договору перевозки несет расходы по разгрузке в согласованном месте назначения, продавец не вправе требовать от покупателя возмещения таких расходов, если иное не согласовано сторонами.

CIP требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

А ОБЯЗАННОСТИ ПРОДАВЦА	**Б ОБЯЗАННОСТИ ПОКУПАТЕЛЯ**
А1 Общие обязанности продавца Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-инвойс, а также любое иное доказательство соответствия товара условиям договора купли-продажи, которое может потребоваться по условиям договора. Любой документ, упомянутый в пунктах А1-А10, может быть	**Б1 Общие обязанности покупателя** Покупатель обязан уплатить цену товара, как это предусмотрено в договоре купли-продажи. Любой документ, упомянутый в пунктах Б1-Б10, может быть в виде эквивалентной электронной записи или иной процедуры, если это согласовано сторонами или является обычным.

заменен эквивалентной электронной записью или процедурой, если это согласовано сторонами или является обычным.	
А2 Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности Если потребуется, продавец обязан, за свой счет и на свой риск, получить экспортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара и его транспортировки через любую страну.	**Б2 Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности** Если потребуется, покупатель обязан получить за свой счет и на свой риск импортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара и его транспортировки через любую страну.
А3 Договоры перевозки и страхования a) Договор перевозки Продавец обязан заключить или обеспечить заключение договора перевозки товара от поименованного пункта поставки, если он определен, или от места поставки до поименованного места назначения или, если это согласовано, до любого пункта в таком месте. Договор перевозки должен быть заключен на обычных условиях за счет продавца и предусматривать перевозку по обычно принятому направлению и обычным способом. Если конкретный пункт не согласован или не может быть определен, исходя из практики, продавец может выбрать пункт поставки или пункт в согласованном месте назначения, который наиболее подходит для его целей. b) Договор страхования Продавец обязан за свой счет	**Б3 Договоры перевозки и страхования** a) Договор перевозки У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора перевозки. b) Договор страхования У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора страхования. Однако покупатель обязан предоставить продавцу, по его просьбе, необходимую информацию для дополнительного страхования, требуемого покупателем, как предусмотрено в пункте А3 b).

осуществить страхование груза, соответствующее, по крайней мере, минимальному покрытию, как это предусмотрено пунктом "C" Институтских условий страхования грузов (Cargo Clause) (LMA/IUA) или иными подобными условиями. Договор страхования должен быть заключен со страховщиком или со страховой компанией, имеющими хорошую репутацию, и предоставлять покупателю или любому лицу, имеющему страховой интерес в товаре, право требования непосредственно к страховщику. По требованию покупателя продавец обязан, при условии предоставления покупателем необходимой информации, требуемой продавцом, осуществить за счет покупателя такое дополнительное страхование, которое возможно получить, например как предусмотрено пунктом "A" или "B" Институтских условий страхования грузов (LMA/IUA) или иными подобными условиями, и/или покрытие, соответствующее Институтским условиям о военных действиях, и/или Институтским условиям (LMA/IUA) о забастовках или иными подобными условиями. Страхование должно покрывать как минимум предусмотренную в договоре купли-продажи цену плюс 10% (т.е. 110%) и осуществляться в валюте договора купли-продажи. Страхование должно обеспечивать товар, начиная от пункта поставки, как предусмотрено в пунктах A4 и A5 и, по крайней мере, до поименованного места назначения. Продавец обязан предоставить	

покупателю страховой полис или иное доказательство страхового покрытия. Кроме того, продавец обязан предоставить покупателю, по требованию покупателя, на его риск и за его счет информацию, которая может потребоваться покупателю для обеспечения дополнительного страхования.	
А4 Поставка Продавец обязан поставить товар путем передачи его перевозчику, с которым заключен договор, в соответствии с пунктом А3 в согласованную дату или в согласованный период.	**Б4 Принятие поставки** Покупатель обязан принять поставку товара, как только он поставлен в соответствии с пунктом А4, и получить его от перевозчика в поименованном месте назначения.
А5 Переход рисков Продавец несет все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением рисков утраты или повреждения при обстоятельствах, указанных в пункте Б5.	**Б5 Переход рисков** Покупатель несет все риски утраты или повреждения товара с момента его поставки в соответствии с пунктом А4. При невыполнении покупателем обязанности по предоставлению извещения в соответствии с пунктом Б7, он несет все риски утраты или повреждения товара, начиная с согласованной даты или с даты, когда истек согласованный период поставки, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора.
А6 Распределение расходов Продавец обязан оплатить: a) все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением расходов, оплачиваемых покупателем, как это предусмотрено в пункте Б6; и b) фрахт и иные указанные в пункте	**Б6 Распределение расходов** Покупатель обязан, при соблюдении положений пункта А3 а), оплатить: a) все относящиеся к товару расходы с момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением, если это применимо, расходов по выполнению таможенных формальностей для

A3 a) расходы, включая расходы по погрузке товара и любые сборы в связи с выгрузкой товара в месте назначения, которые по договору перевозки возложены на продавца; и c) расходы по страхованию, указанные в пункте A3 b); d) если потребуется, расходы по выполнению таможенных формальностей, необходимых для вывоза товара, а также пошлины, налоги и сборы, уплачиваемые при вывозе, а также расходы по его перевозке через третьи страны, если они по условиям договора перевозки возложены на продавца.	вывоза товара, а также налогов, сборов и иных расходов, подлежащих уплате при вывозе, как предусмотрено в пункте A6 d); b) все относящиеся к товару расходы и сборы во время транзита до его прибытия в согласованное место назначения, если только такие расходы и сборы не относятся по договору перевозки на продавца; c) расходы по выгрузке, если только такие расходы не относятся на продавца по договору перевозки; d) любые дополнительные расходы, возникшие вследствие ненаправления продавцом извещения в соответствии с пунктом Б7, с согласованной даты или с даты истечения у согласованного периода для отгрузки, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора; e) если потребуется, расходы по оплате налогов, пошлин и иных официальных сборов, а также по выполнению таможенных формальностей, подлежащих оплате при ввозе товара, и расходы по его транспортировке через любую страну, если только такие расходы и сборы не относятся по договору перевозки на продавца. f) расходы по дополнительному страхованию, обеспечиваемому по просьбе покупателя, как предусмотрено в пунктах A3 и Б3.
А7 Извещения покупателю Продавец обязан передать покупателю извещение о том, что товар поставлен в соответствии с пунктом A4. Продавец обязан направить покупателю извещение для	**Б7 Извещения продавцу** Если покупатель вправе определить время для отгрузки товара и/или поименованное место назначения или пункт получения товара в этом месте, он обязан передать продавцу надлежащее извещение об этом.

предоставления покупателю возможности принятия таких мер, которые обычно необходимы для получения покупателем товара.	
А8 Документ поставки Если это общепринято или по просьбе покупателя, продавец, за свой счет, обязан предоставить покупателю обычный транспортный документ(ты) в соответствии с договором перевозки, заключенным согласно пункту А3. Транспортный документ должен охватывать товар по договору и быть датирован в пределах согласованного периода отгрузки. Если это согласовано или является общепринятым, документ должен также предоставлять покупателю возможность потребовать товар от перевозчика в поименованном месте назначения и позволить покупателю продать товар в период транзита путем передачи документа последующему покупателю или путем извещения перевозчика. Если транспортный документ является оборотным и выдан в нескольких оригиналах, покупателю должен быть передан полный комплект оригиналов.	**Б8 Доказательство поставки** Покупатель обязан принять транспортный документ, выданный в соответствии с пунктом А8, если он соответствует условиям договора.
А9 Проверка, упаковка, маркировка Продавец обязан нести все расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для поставки товара в соответствии с пунктом А4, а также расходы по инспектированию товара перед отгрузкой, которое предписывается властями страны	**Б9 Инспектирование товара** Покупатель обязан нести расходы по обязательному инспектированию товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда такое инспектирование осуществляется по предписанию властей страны вывоза.

вывоза. Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отгружать указанный в договоре товар без упаковки. Продавец может упаковать товар таким образом, как это необходимо для его перевозки, если только покупатель до заключения договора не известит продавца о специфических требованиях к упаковке. Маркировка упакованного товара должна быть осуществлена надлежащим образом.	
А10 Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы Если потребуется, продавец обязан своевременно предоставить покупателю или оказать ему содействие в получении, по просьбе покупателя, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться покупателю для ввоза товара и/или его транспортировки до конечного пункта назначения. Продавец обязан возместить покупателю все расходы и сборы, понесенные покупателем при получении или оказании содействия в получении документов и информации, как предусмотрено в пункте Б10.	**Б10 Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы** Покупатель обязан своевременно сообщать продавцу о требованиях в отношении информации по безопасности с тем, чтобы продавец мог действовать в соответствии с пунктом А10. Покупатель обязан возмещать продавцу возникшие у него расходы и сборы по предоставлению или оказанию содействия в получении документов и информации, как это предусмотрено в пункте А10. Если потребуется, покупатель обязан своевременно предоставить продавцу или содействовать в получении продавцом, по просьбе продавца, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться продавцу для перевозки, вывоза товара и для его транспортировки через любую страну.

DAT - DELIVERED AT TERMINAL / ПОСТАВКА НА ТЕРМИНАЛЕ

DAT (с указанием терминала в порту или в месте назначения)



ПОЯСНЕНИЕ

Данный термин может быть использован независимо от избранного вида транспорта, а также при использовании более чем одного вида транспорта.

"Delivered at Terminal" ("Поставка на терминале") означает, что продавец осуществляет поставку, когда товар, разгруженный с прибывшего транспортного средства, предоставлен в распоряжение покупателя в согласованном терминале в поименованном порту или в месте назначения.

"Терминал" включает любое место, закрытое или нет, такое как причал, склад, контейнерный двор или автомобильный, железнодорожный или авиа карго терминал. Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара и его разгрузкой на терминале в поименованном порту или в месте назначения.

Сторонам рекомендуется наиболее точно определить терминал и, по возможности, определенный пункт на терминале в согласованном порту или месте назначения, поскольку риски до этого пункта несет продавец. Продавцу рекомендуется обеспечить договоры перевозки, в которых точно отражен такой выбор.

При намерении сторон возложить на продавца риски и расходы по перевозке и перемещению товара с терминала в иное место, целесообразно использовать термины DAP и DDP.

DAT требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

А ОБЯЗАННОСТИ ПРОДАВЦА	Б ОБЯЗАННОСТИ ПОКУПАТЕЛЯ
А1 Общие обязанности продавца Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-инвойс, а также любое иное доказательство	**Б1 Общие обязанности покупателя** Покупатель обязан уплатить цену товара, как это предусмотрено в договоре купли-продажи. Любой документ, упомянутый в пунктах Б1-Б10, может быть заменен

соответствия товара условиям договора купли-продажи, которое может потребоваться по условиям договора. Любой документ, упомянутый в пунктах A1-A10, может быть заменен эквивалентной электронной записью или процедурой, если это согласовано сторонами или является обычным.	эквивалентной электронной записью или процедурой, если это согласовано сторонами или является обычным.
A2 Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности Если потребуется, продавец обязан, за свой счет и на свой риск, получить экспортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара и его транспортировки через любую страну до поставки товара.	**Б2 Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности** Если потребуется, покупатель обязан получить, на свой риск и за свой счет, импортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара.
A3 Договоры перевозки и страхования a) Договор перевозки Продавец обязан за свой счет заключить договор перевозки товара до поименованного терминала в согласованном порту или месте назначения. Если определенный терминал не согласован или не может быть определен, исходя из практики, продавец может выбрать наиболее подходящий для его целей терминал в согласованном порту или в месте назначения. b) Договор страхования У продавца нет обязанности перед покупателем по заключению договора страхования. Однако продавец обязан предоставить покупателю по его просьбе, на его	**Б3 Договоры перевозки и страхования** a) Договор перевозки У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора перевозки. b) Договор страхования У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора страхования. Однако покупатель обязан предоставить продавцу, по его просьбе, необходимую для заключения договора страхования информацию.

риск и за его счет (при наличии расходов), информацию, необходимую покупателю для получения страхования.	
А4 Поставка Продавец обязан разгрузить товар с прибывшего транспортного средства и поставить его в распоряжение покупателя путем предоставления на поименованном терминале, указанном в пункте А3 а) в порту или в месте назначения в согласованную дату или период.	**Б4 Принятие поставки** Покупатель обязан принять поставку товара, когда она осуществлена в соответствии с пунктом А4.
А5 Переход рисков Продавец несет все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением рисков утраты или повреждения при обстоятельствах, указанных в пункте Б5.	**Б5 Переход рисков** Покупатель несет все риски утраты или повреждения товара с момента его поставки в соответствии с пунктом А4. Если: a) покупатель не исполняет своих обязанностей в соответствии с пунктом Б2, он несет все связанные с этим риски утраты или повреждения товара; или b) покупатель не предоставляет извещение в соответствии с пунктом Б7, он несет все риски утраты или повреждения товара, начиная с согласованной даты или с даты, когда истек согласованный период поставки, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора.
А6 Распределение расходов Продавец обязан оплатить: а) в дополнение к расходам, предусмотренным пунктом А3 а), все расходы, относящиеся к товару, до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, кроме	**Б6 Распределение расходов** Покупатель обязан оплатить: а) все относящиеся к товару расходы с момента его поставки, как предусмотрено в пункте А4; b) все дополнительные понесенные продавцом расходы, если покупатель

расходов, уплачиваемых покупателем, как это предусмотрено в пункте Б6; и b) если потребуется, расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей для вывоза, оплатой всех пошлин, налогов и иных сборов, взимаемых при вывозе, а также расходы по транспортировке через любую страну до поставки, как предусмотрено в пункте А4.	не выполнил свои обязанности в соответствии с пунктом Б2 или не передал извещение в соответствии с пунктом Б7, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора; c) если потребуется, расходы по выполнению таможенных формальностей, а также по оплате налогов, пошлин и иных сборов, уплачиваемых при ввозе товара.
А7 Извещения покупателю Продавец обязан передать покупателю надлежащее извещение, позволяющее покупателю принять меры, обычно необходимые для того, чтобы он мог осуществить принятие товара.	**Б7 Извещения продавцу** Поскольку покупателю предоставлено право определить дату в пределах согласованного периода и/или пункт принятия поставки в поименованном месте назначения, он обязан передать продавцу надлежащее извещение об этом.
А8 Документ поставки Продавец обязан за свой счет предоставить покупателю документ, позволяющий покупателю принять поставку товара, как предусмотрено в пунктах А4/Б4.	**Б8 Доказательство поставки** Покупатель обязан принять документ поставки, выданный в соответствии с пунктом А8.
А9 Проверка, упаковка, маркировка Продавец обязан нести все расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для поставки товара в соответствии с пунктом А4, а также расходы по инспектированию товара перед отгрузкой, которое предписывается властями страны вывоза. Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку товара, за	**Б9 Инспектирование товара** Покупатель обязан нести расходы по обязательному инспектированию товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда такое инспектирование осуществляется по предписанию властей страны вывоза.

исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отгружать указанный в договоре товар без упаковки. Продавец может упаковать товар таким образом, как это необходимо для его перевозки, если только покупатель до заключения договора не известит продавца о специфических требованиях к упаковке. Маркировка упакованного товара должна быть осуществлена надлежащим образом.	
А10 Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы Если потребуется, продавец обязан своевременно предоставить покупателю или оказать ему содействие в получении, по просьбе покупателя, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться покупателю для ввоза товара и/или его транспортировки до конечного пункта назначения. Продавец обязан возместить покупателю все расходы и сборы, понесенные покупателем при получении или оказании содействия в получении документов и информации, как предусмотрено в пункте Б10.	**Б10 Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы** Покупатель обязан своевременно сообщать продавцу о требованиях в отношении информации по безопасности с тем, чтобы продавец мог действовать в соответствии с пунктом А10. Покупатель обязан возмещать продавцу возникшие у него расходы и сборы по предоставлению или оказанию содействия в получении документов и информации, как это предусмотрено в пункте А10. Если потребуется, покупатель обязан своевременно предоставить продавцу или содействовать в получении продавцом, по просьбе продавца, на его риск и за его счет, любых документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться продавцу для перевозки, вывоза товара и для его транспортировки через любую страну.

DAP - DELIVERED AT PLACE / ПОСТАВКА В МЕСТЕ НАЗНАЧЕНИЯ

DAP (с указанием поименованного места назначения)



ПОЯСНЕНИЕ

Данный термин может быть использован независимо от избранного вида транспорта, а также при использовании более чем одного вида транспорта.

"Delivered at Place" ("Поставка в месте назначения") означает, что продавец осуществляет поставку, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя на прибывшем транспортном средстве, готовым к разгрузке, в согласованном месте назначения. Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара в поименованное место.

Сторонам рекомендуется наиболее точно определить пункт в согласованном месте назначения, поскольку риски до этого пункта несет продавец. Продавцу рекомендуется обеспечить договоры перевозки, в которых точно отражен такой выбор. Если продавец по его договору перевозки несет расходы по разгрузке в согласованном месте назначения, продавец не вправе требовать от покупателя возмещения таких расходов, если иное не согласовано сторонами.

DAP требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе. При намерении сторон возложить на продавца выполнение таможенных формальностей для ввоза, уплату любых импортных пошлин и выполнение иных таможенных формальностей для ввоза, целесообразно использование термина DDP.

А ОБЯЗАННОСТИ ПРОДАВЦА	Б ОБЯЗАННОСТИ ПОКУПАТЕЛЯ
А1 Общие обязанности продавца Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-инвойс, а также любое иное доказательство соответствия товара условиям договора купли-продажи, которое	**Б1 Общие обязанности покупателя** Покупатель обязан уплатить цену товара, как это предусмотрено в договоре купли-продажи. Любой документ, упомянутый в пунктах Б1-Б10, может быть заменен эквивалентной электронной записью или процедурой, если это

может потребоваться по условиям договора. Любой документ, упомянутый в пунктах A1-A10, может быть заменен эквивалентной электронной записью или процедурой, если это согласовано сторонами или является обычным.	согласовано сторонами или является обычным.
A2 Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности Если потребуется, продавец обязан, за свой счет и на свой риск, получить экспортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара и его транспортировки через любую страну до поставки товара.	**Б2 Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности** Если потребуется, покупатель обязан получить на свой риск и за свой счет импортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара.
A3 Договоры перевозки и страхования a) Договор перевозки Продавец обязан за свой счет заключить договор перевозки товара до поименованного места назначения или до согласованного пункта, если такой имеется в поименованном месте назначения. Если определенный пункт не согласован или не может быть определен, исходя из практики, продавец может выбрать наиболее подходящий для его цели пункт в поименованном месте назначения. b) Договор страхования У продавца нет обязанности перед покупателем по заключению договора страхования. Однако продавец обязан предоставить покупателю, по его просьбе, на его риск и за его счет (при наличии расходов), необходимую	**Б3 Договоры перевозки и страхования** a) Договор перевозки У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора перевозки. b) Договор страхования У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора страхования. Однако покупатель обязан предоставить продавцу, по его просьбе, необходимую для заключения договора страхования информацию.

покупателю информацию для получения страхования.	
А4 Поставка Продавец обязан поставить товар путем предоставления его в распоряжение покупателя на прибывшем транспортном средстве, готовым к разгрузке, в согласованном пункте, если такой имеется, в поименованном месте назначения в согласованную дату или период.	**Б4 Принятие поставки** Покупатель обязан принять поставку товара, когда она осуществлена в соответствии с пунктом А4.
А5 Переход рисков Продавец несет все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением рисков утраты или повреждения при обстоятельствах, указанных в пункте Б5.	**Б5 Переход рисков** Покупатель несет все риски утраты или повреждения товара с момента его поставки в соответствии с пунктом А4. Если: a) покупатель не исполняет своих обязанностей в соответствии с пунктом Б2, он несет все связанные с этим риски утраты или повреждения товара; или b) покупатель не исполняет свою обязанность по предоставлению извещения в соответствии с пунктом Б7, он несет все риски утраты или повреждения товара, начиная с согласованной даты или с даты, когда истек согласованный период поставки, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора.
А6 Распределение расходов Продавец обязан оплатить: a) в дополнение к расходам, предусмотренным пунктом А3 a), все расходы, относящиеся к товару, до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, кроме	**Б6 Распределение расходов** Покупатель обязан оплатить: a) все относящиеся к товару расходы с момента его поставки, как предусмотрено в пункте А4; b) все расходы по разгрузке, необходимые для принятия товара с

расходов, уплачиваемых покупателем, как это предусмотрено в пункте Б6; b) любые расходы по разгрузке в месте назначения, которые относятся по договору перевозки на продавца; и c) если потребуется, расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей, взимаемых при вывозе, оплатой всех пошлин, налогов и иных сборов, взимаемых при вывозе товара, а также расходы по транспортировке через любую страну до поставки, как предусмотрено в пункте А4.	прибывшего транспортного средства в поименованном месте назначения, если по договору перевозки такие расходы не возлагаются на продавца; c) любые дополнительные расходы, понесенные продавцом вследствие невыполнения покупателем обязанностей в соответствии с пунктом Б2 или непредставления извещения в соответствии с пунктом Б7, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора. d) если потребуется, расходы по выполнению таможенных формальностей, а также по оплате налогов, пошлин и иных сборов, уплачиваемых при ввозе товара.
А7 Извещения покупателю Продавец обязан передать покупателю надлежащее извещение, позволяющее покупателю принять меры, обычно необходимые для того, чтобы он мог осуществить принятие товара.	**Б7 Извещения продавцу** Поскольку покупателю предоставлено право определить дату в пределах согласованного периода и/или пункт принятия поставки в поименованном месте назначения, он обязан передать продавцу надлежащее извещение об этом.
А8 Документ поставки Продавец обязан за свой счет предоставить покупателю документ, позволяющий покупателю принять поставку товара, как предусмотрено в пунктах А4/Б4.	**Б8 Доказательство поставки** Покупатель обязан принять документ поставки, выданный в соответствии с пунктом А8.
А9 Проверка, упаковка, маркировка Продавец обязан нести все расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для поставки товара в	**Б9 Инспектирование товара** Покупатель обязан нести расходы по обязательному инспектированию товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда такое инспектирование осуществляется по предписанию властей страны вывоза.

соответствии с пунктом А4, а также расходы по инспектированию товара перед отгрузкой, которое предписывается властями страны вывоза. Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отгружать указанный в договоре товар без упаковки. Продавец может упаковать товар таким образом, как это необходимо для его перевозки, если только покупатель до заключения договора не известит продавца о специфических требованиях к упаковке. Маркировка упакованного товара должна быть осуществлена надлежащим образом.	
А10 Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы Если потребуется, продавец обязан своевременно предоставить покупателю или оказать ему содействие в получении, по просьбе покупателя, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться покупателю для ввоза товара и/или его транспортировки до конечного пункта назначения. Продавец обязан возместить покупателю все расходы и сборы, понесенные покупателем при получении или предоставлении содействия в получении документов и информации, как предусмотрено в пункте Б10.	**Б10 Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы** Покупатель обязан своевременно сообщать продавцу о требованиях в отношении информации по безопасности с тем, чтобы продавец мог действовать в соответствии с пунктом А10. Покупатель обязан возмещать продавцу возникшие у него расходы и сборы по предоставлению или оказанию содействия в получении документов и информации, как это предусмотрено в пункте А10. Если потребуется, покупатель обязан своевременно предоставить продавцу или содействовать в получении продавцом, по просьбе продавца, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться продавцу для

	перевозки, вывоза товара и для его транспортировки через любую страну.

DDP - DELIVERED DUTY PAID / ПОСТАВКА С ОПЛАТОЙ ПОШЛИН

DDP (с указанием места назначения)



ПОЯСНЕНИЕ

Данный термин может быть использован независимо от избранного вида транспорта, а также при использовании более чем одного вида транспорта.

"Delivered Duty Paid" ("Поставка с оплатой пошлин") означает, что продавец осуществляет поставку, когда в распоряжение покупателя предоставлен товар, очищенный от таможенных пошлин, необходимых для ввоза, на прибывшем транспортном средстве, готовым для разгрузки в поименованном месте назначения. Продавец несет все расходы и риски, связанные с доставкой товара в место назначения, и обязан выполнить таможенные формальности, необходимые не только для вывоза, но и для ввоза, уплатить любые сборы, взимаемые при вывозе и ввозе, и выполнить все таможенные формальности.

DDP возлагает на продавца максимальные обязанности.

Сторонам рекомендуется наиболее точно определить пункт в согласованном месте назначения, поскольку расходы и риски до этого пункта несет продавец. Продавцу рекомендуется обеспечить договоры перевозки, в которых точно отражен такой выбор. Если продавец по его договору перевозки несет расходы по разгрузке в согласованном месте назначения, продавец не вправе требовать от покупателя возмещения таких расходов, если иное не согласовано сторонами.

Сторонам не рекомендуется использовать DDP, если продавец прямо или косвенно не в состоянии обеспечить выполнение таможенных формальностей для ввоза (импортную очистку).

При желании сторон возложить на покупателя все риски и расходы по выполнению таможенных формальностей для ввоза целесообразно использовать термин DAP.

Любой НДС или иные налоги, подлежащие уплате при импорте, осуществляются за счет продавца, если иное не согласовано в ясной форме в договоре купли-продажи.

А ОБЯЗАННОСТИ ПРОДАВЦА	**Б ОБЯЗАННОСТИ ПОКУПАТЕЛЯ**
А1 Общие обязанности продавца Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-инвойс, а также любое иное доказательство соответствия товара условиям договора купли-продажи, которое может потребоваться по условиям договора. Любой документ, упомянутый в пунктах А1-А10, может быть заменен эквивалентной электронной записью или процедурой, если это согласовано сторонами или является обычным.	**Б1 Общие обязанности покупателя** Покупатель обязан уплатить цену товара, как это предусмотрено в договоре купли-продажи. Любой документ, упомянутый в пунктах Б1-Б10, может быть заменен эквивалентной электронной записью или процедурой, если это согласовано сторонами или является обычным.
А2 Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности Если потребуется, продавец обязан за свой счет и на свой риск получить экспортную и импортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара, его транспортировки через любую страну и для ввоза товара.	**Б2 Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности** Если потребуется, покупатель обязан оказать продавцу, по его просьбе, на его риск и за его счет, содействие в получении импортной лицензии или иного официального разрешения для ввоза товара.
А3 Договоры перевозки и страхования a) Договор перевозки Продавец обязан за свой счет заключить договор перевозки товара до поименованного места назначения или до согласованного пункта (если таковой имеется) в	**Б3 Договоры перевозки и страхования** a) Договор перевозки У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора перевозки. b) Договор страхования У покупателя нет обязанности перед

согласованном месте назначения. Если определенный пункт не согласован или не может быть определен, исходя из практики, продавец может выбрать наиболее подходящий для его целей пункт в согласованном месте назначения. b) Договор страхования У продавца нет обязанности перед покупателем по заключению договора страхования. Однако продавец обязан предоставить покупателю, по его просьбе, на его риск и за его счет (при наличии расходов), информацию, необходимую покупателю для получения страхования.	продавцом по заключению договора страхования. Однако покупатель обязан предоставить продавцу, по его просьбе, необходимую для заключения договора страхования информацию.
А4 Поставка Продавец обязан поставить товар путем предоставления его в распоряжение покупателя на прибывшем транспортном средстве, готовым к разгрузке в согласованном пункте, если таковой имеется, в поименованном месте назначения в согласованную дату или период.	**Б4 Принятие поставки** Покупатель обязан принять поставку товара, когда она осуществлена в соответствии с пунктом А4.
А5 Переход рисков Продавец несет все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением рисков утраты или повреждения при обстоятельствах, указанных в пункте Б5.	**Б5 Переход рисков** Покупатель несет все риски утраты или повреждения товара с момента его поставки в соответствии с пунктом А4. Если: a) покупатель не исполняет своих обязанностей в соответствии с пунктом Б2, он несет все связанные с этим риски утраты или повреждения товара; или b) покупатель не предоставляет извещение в соответствии с пунктом Б7, он несет все риски утраты или повреждения товара, начиная с согласованной даты или с даты,

	когда истек согласованный период поставки, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора.
А6 Распределение расходов Продавец обязан оплачивать: a) в дополнение к расходам, предусмотренным пунктом А3 a), все расходы, относящиеся к товару, до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, кроме расходов, уплачиваемых покупателем, как это предусмотрено в пункте Б6; b) любые расходы по разгрузке в месте назначения, которые относятся по договору перевозки на продавца; c) если потребуется, расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей, необходимых для вывоза и ввоза, с оплатой всех пошлин, налогов и сборов, взимаемых при вывозе и ввозе товара, а также расходы по транспортировке товара через любую страну до его поставки, как это предусмотрено в пункте А4.	**Б6 Распределение расходов** Покупатель обязан оплатить: a) все относящиеся к товару расходы с момента его поставки, как предусмотрено в пункте А4; b) все расходы по разгрузке, необходимые для принятия товара с прибывшего транспортного средства в поименованном месте назначения, если по договору перевозки такие расходы не возлагаются на продавца; c) любые дополнительные расходы, возникшие вследствие невыполнения им его обязанностей в соответствии с пунктом Б2 или непредставления им извещения в соответствии с пунктом Б7, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора.
А7 Извещения покупателю Продавец обязан передать покупателю надлежащее извещение, позволяющее покупателю принять меры, обычно необходимые для того, чтобы он мог осуществить принятие товара.	**Б7 Извещения продавцу** Поскольку продавцу предоставлено право определить дату в пределах согласованного периода и/или пункт принятия товара в поименованном месте назначения, он обязан передать продавцу надлежащее извещение об этом.
А8 Документ поставки Продавец обязан за свой счет предоставить покупателю документ, позволяющий	**Б8 Доказательства поставки** Покупатель обязан принять доказательство поставки, выданное в соответствии с пунктом А8.

покупателю принять поставку товара, как предусмотрено в пунктах А4/Б4.	
А9 Проверка, упаковка, маркировка Продавец обязан нести все расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для поставки товара в соответствии с пунктом А4, а также расходы по инспектированию товара перед отгрузкой, которое предписывается властями страны вывоза и ввоза. Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отгружать указанный в договоре товар без упаковки. Продавец может упаковать товар таким образом, как это необходимо для его перевозки, если только покупатель до заключения договора не известит продавца о специфических требованиях к упаковке. Маркировка упакованного товара должна быть осуществлена надлежащим образом.	**Б9 Инспектирование товара** Покупатель не обязан возмещать продавцу понесенные им расходы по обязательному инспектированию товара перед отгрузкой, которое осуществляется по предписанию властей страны вывоза и ввоза.
А10 Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы Если потребуется, продавец обязан своевременно предоставить покупателю или оказать ему содействие в получении, по просьбе покупателя, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться покупателю для	**Б10 Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы** Покупатель обязан своевременно сообщать продавцу о требованиях в отношении информации по безопасности с тем, чтобы продавец мог действовать в соответствии с пунктом А10. Покупатель обязан возмещать продавцу возникшие у него расходы и сборы по предоставлению или

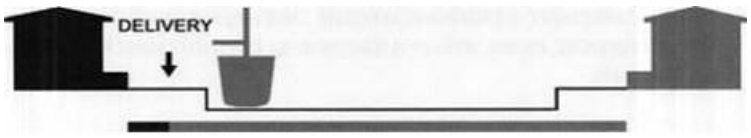
транспортировки товара до конечного пункта назначения (если потребуется), - от поименованного места назначения. Продавец обязан возместить покупателю все расходы и сборы, понесенные покупателем при получении или предоставлении содействия в получении документов и информации, как предусмотрено в пункте Б10.	оказанию содействия в получении документов и информации, как это предусмотрено в пункте А10. Если потребуется, покупатель обязан своевременно предоставить продавцу или содействовать в получении продавцом, по просьбе продавца, на его риск и за его счет, любых документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться продавцу для перевозки, вывоза и ввоза товара и для его транспортировки через любую страну.

ПРАВИЛА ДЛЯ МОРСКОГО И ВНУТРЕННЕГО ВОДНОГО ТРАНСПОРТА

FAS - FREE ALONGSIDE SHIP / СВОБОДНО ВДОЛЬ БОРТА СУДНА
FOB - FREE ON BOARD / СВОБОДНО НА БОРТУ
CFR - COST AND FREIGHT / СТОИМОСТЬ И ФРАХТ
CIF - COST INSURANCE AND FREIGHT / СТОИМОСТЬ, СТРАХОВАНИЕ И ФРАХТ

FAS - FREE ALONGSIDE SHIP / СВОБОДНО ВДОЛЬ БОРТА СУДНА

FAS (с указанием порта отгрузки)



ПОЯСНЕНИЕ

Данный термин подлежит использованию только для морского и внутреннего водного транспорта.

"Free alongside ship" ("Свободно вдоль борта судна") означает, что продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке, когда товар размещен вдоль борта номинированного покупателем судна (т.е. на причале или на барже) в согласованном порту отгрузки. Риск утраты или повреждения

товара переходит, когда товар расположен вдоль борта судна, и с этого момента покупатель несет все расходы.

Сторонам рекомендуется наиболее точно определить пункт погрузки в поименованном порту отгрузки, поскольку расходы и риски до этого пункта несет продавец, а такие расходы и сопутствующие расходы по обработке могут отличаться в соответствии с практикой порта.

Продавец обязан поставить товар либо путем размещения вдоль борта судна, либо путем обеспечения предоставления поставленного таким образом товара для погрузки. Указание на обязанность по "предоставлению" учитывает многочисленные продажи по цепочке, которые применяются часто в торговле сырьевыми товарами.

При размещении товара в контейнерах типичным для продавца является передача товара перевозчику на терминале, а не путем размещения вдоль борта судна. В таких ситуациях нецелесообразно использование термина FAS и следует использовать термин FCA.

FAS требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

А ОБЯЗАННОСТИ ПРОДАВЦА	**Б ОБЯЗАННОСТИ ПОКУПАТЕЛЯ**
А1 Общие обязанности продавца Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-инвойс, а также любое иное доказательство соответствия товара условиям договора купли-продажи, которое может потребоваться по условиям договора. Любой документ, упомянутый в пунктах А1-А10, может быть заменен эквивалентной электронной записью или процедурой, если это согласовано сторонами или является обычным.	**Б1 Общие обязанности покупателя** Покупатель обязан уплатить цену товара, как это предусмотрено в договоре купли-продажи. Любой документ, упомянутый в пунктах Б1-Б10, может быть в виде эквивалентной электронной записи или иной процедуры, если это согласовано сторонами или является обычным.
А2 Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности Если потребуется, продавец обязан, за свой счет и на свой риск,	**Б2 Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности** Если потребуется, покупатель обязан получить за свой счет и на свой риск

получить экспортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара.	импортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара и его транспортировки через любую страну.
А3 Договоры перевозки и страхования a) Договор перевозки У продавца нет обязанности перед покупателем по заключению договора перевозки. Однако по просьбе покупателя или если это является коммерческой практикой и покупатель своевременно не дает инструкции об ином, продавец может за счет и на риск покупателя заключить договор перевозки на обычных условиях. В любом случае продавец может отказаться от заключения договора перевозки, без промедления известив об этом покупателя. b) Договор страхования У продавца нет обязанности перед покупателем по заключению договора страхования. Однако продавец обязан предоставить покупателю по его просьбе, на его риск и за его счет (при наличии расходов), информацию, необходимую покупателю для получения страхования.	**Б3 Договоры перевозки и страхования** a) Договор перевозки Покупатель обязан за свой счет заключить договор перевозки товара от поименованного порта отгрузки, за исключением случаев, когда договор перевозки заключается продавцом, как указано в пункте А3 a); b) Договор страхования У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора страхования.
А4 Поставка Продавец обязан поставить товар либо путем размещения вдоль борта судна, номинированного покупателем, в пункте погрузки, если таковой имеется, указанном покупателем в поименованном порту отгрузки, либо путем обеспечения предоставления поставленного таким образом	**Б4 Принятие поставки** Покупатель обязан принять поставку товара, как только он поставлен в соответствии с пунктом А4.

товара. В том и в другом случае продавец обязан поставить товар в согласованную дату или в согласованный период в соответствии с обычаями порта. Если конкретный пункт погрузки не указан покупателем, продавец может выбрать в поименованном порту отгрузки пункт, который наиболее подходит для его целей. При согласовании сторонами, что поставка будет иметь место в течение определенного периода, покупатель вправе избрать дату в пределах этого периода.	
А5 Переход рисков Продавец несет все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением рисков утраты или повреждения при обстоятельствах, указанных в пункте Б5.	**Б5 Переход рисков** Покупатель несет все риски утраты или повреждения товара, которые могут возникнуть с момента его поставки в соответствии с пунктом А4. Если: a) покупатель не предоставляет извещение в соответствии с пунктом Б7, или b) номинированное покупателем судно не прибыло вовремя, или не приняло товар, или закрыло погрузку ранее времени, о котором было сообщено в соответствии с пунктом Б7; покупатель несет все риски утраты или повреждения товара с согласованной даты или с даты истечения согласованного периода, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора.
А6 Распределение расходов Продавец обязан оплатить: а) все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в	**Б6 Распределение расходов** Покупатель обязан оплатить: а) все относящиеся к товару расходы с момента его поставки, как

соответствии с пунктом А4, за исключением расходов, оплачиваемых покупателем, как это предусмотрено в пункте Б6; и b) если потребуется, расходы по выполнению таможенных формальностей, подлежащих оплате при вывозе товара, а также любые пошлины, налоги и иные расходы, уплачиваемые при вывозе.	предусмотрено в пункте А4, за исключением, если потребуется, расходов по выполнению таможенных формальностей для вывоза товара, а также всех налогов, пошлин и сборов, подлежащих уплате при вывозе товара, как предусмотрено в пункте А6 b); b) все дополнительные расходы, возникшие вследствие: i) ненаправления покупателем надлежащего извещения в соответствии с пунктом Б7, или ii) того, что номинированное покупателем судно не прибыло вовремя, или было не в состоянии принять товар, или прекратило принятие груза до установленного в пункте Б7 времени, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора. c) если потребуется, все расходы по оплате налогов, пошлин и иных официальных сборов, а также по выполнению таможенных формальностей, подлежащих оплате при ввозе товара, и расходы по его транспортировке через любую страну.
А7 Извещения покупателю Продавец обязан, за счет и на риск покупателя, передать ему достаточное извещение либо о том, что товар был поставлен в соответствии с пунктом А4, либо что судно не приняло товар в согласованный период.	**Б7 Извещения продавцу** Покупатель обязан передать продавцу надлежащее извещение о наименовании судна, месте погрузки и, если необходимо, об избранном моменте поставки в пределах согласованного периода.
А8 Документ поставки Продавец обязан за свой счет предоставить покупателю обычное доказательство того, что товар	**Б8 Доказательство поставки** Покупатель обязан принять доказательства поставки, предоставленные, как предусмотрено

поставлен в соответствии с пунктом А4. Если таким доказательством не является транспортный документ, продавец обязан по просьбе покупателя, за его счет и на его риск оказать ему содействие в получении транспортного документа.	в пункте А8.
А9 Проверка, упаковка, маркировка Продавец обязан нести все расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для поставки товара в соответствии с пунктом А4, а также расходы по инспектированию товара перед отгрузкой, которое предписывается властями страны вывоза. Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отгружать указанный в договоре товар без упаковки. Продавец может упаковать товар таким образом, как это необходимо для его перевозки, если только покупатель до заключения договора не известит продавца о специфических требованиях к упаковке. Маркировка упакованного товара должна быть осуществлена надлежащим образом.	**Б9 Инспектирование товара** Покупатель обязан нести расходы по обязательному инспектированию товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда такое инспектирование осуществляется по предписанию властей страны вывоза.
А10 Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы Если потребуется, продавец обязан своевременно предоставить покупателю или оказать ему	**Б10 Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы** Покупатель обязан своевременно сообщать продавцу о требованиях в отношении информации по

содействие в получении, по просьбе покупателя, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться покупателю для ввоза товара и/или его транспортировки до конечного пункта назначения. Продавец обязан возместить покупателю все расходы и сборы, понесенные покупателем при получении или предоставлении содействия в получении документов и информации, как предусмотрено в пункте Б10.	безопасности с тем, чтобы продавец мог действовать в соответствии с пунктом А10. Покупатель обязан возмещать продавцу возникшие у него расходы и сборы по предоставлению или оказанию содействия в получении документов и информации, как это предусмотрено в пункте А10. Если потребуется, покупатель обязан своевременно предоставить продавцу или содействовать в получении продавцом, по просьбе продавца, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться продавцу для перевозки, вывоза товара и для его транспортировки через любую страну.

FOB - FREE ON BOARD / СВОБОДНО НА БОРТУ

FOB (с указанием порта отгрузки)



ПОЯСНЕНИЯ

Данный термин подлежит использованию только для морского и внутреннего водного транспорта.

"Free on Board" ("Свободно на борту") означает, что продавец поставляет товар на борт судна, номинированного покупателем в поименованном порту отгрузки, или обеспечивает предоставление поставленного таким образом товара. Риск утраты или повреждения товара переходит, когда товар находится на борту судна, и с этого момента покупатель несет все расходы.

Продавец обязан либо поставить товар на борт судна, либо обеспечить предоставление поставленного таким образом товара для отгрузки. Указание

на обязанность по "предоставлению" учитывает многочисленные продажи по цепочке, которые применяются часто в торговле сырьевыми товарами.

FOB может быть неподходящим, когда товар передается перевозчику до его размещения на борту судна, например товар в контейнерах, что типично для поставки на терминал. В таких ситуациях целесообразно использование термина FCA.

FOB требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

А ОБЯЗАННОСТИ ПРОДАВЦА	**Б ОБЯЗАННОСТИ ПОКУПАТЕЛЯ**
А1 Общие обязанности продавца Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-инвойс, а также любое иное доказательство соответствия товара условиям договора купли-продажи, которое может потребоваться по условиям договора. Любой документ, упомянутый в пунктах А1-А10, может быть заменен эквивалентной электронной записью или процедурой, если это согласовано сторонами или является обычным.	**Б1 Общие обязанности покупателя** Покупатель обязан уплатить цену товара, как это предусмотрено в договоре купли-продажи. Любой документ, упомянутый в пунктах Б1-Б10, может быть в виде эквивалентной электронной записи или иной процедуры, если это согласовано сторонами или является обычным.
А2 Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности Если потребуется, продавец обязан, за свой счет и на свой риск, получить экспортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара.	**Б2 Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности** Если потребуется, покупатель обязан получить за свой счет и на свой риск импортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара и его транспортировки через любую страну.
А3 Договоры перевозки и страхования	**Б3 Договоры перевозки и страхования**

a) Договор перевозки У продавца нет обязанности перед покупателем по заключению договора перевозки. Однако по просьбе покупателя или если это является коммерческой практикой и покупатель своевременно не дает инструкции об ином, продавец может за счет и на риск покупателя заключить договор перевозки на обычных условиях. В любом случае продавец может отказаться от заключения договора перевозки, без промедления известив об этом покупателя. b) Договор страхования У продавца нет обязанности перед покупателем по заключению договора страхования. Однако продавец обязан предоставить покупателю, по его просьбе, на его риск и за его счет (при наличии расходов), информацию, необходимую покупателю для получения страхования.	a) Договор перевозки Покупатель обязан за свой счет заключить договор перевозки товара от поименованного порта отгрузки, за исключением случаев, когда договор перевозки заключается продавцом, как указано в пункте А3 a); b) Договор страхования У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора страхования.
А4 Поставка Продавец обязан поставить товар либо путем помещения на борт судна, номинированного покупателем, в пункте погрузки, если таковой имеется, указанном покупателем в поименованном порту отгрузки, либо путем обеспечения предоставления поставленного таким образом товара. В том и в другом случае продавец обязан поставить товар в согласованную дату или в согласованный период в соответствии с обычаями порта. Если конкретный пункт погрузки не указан покупателем, продавец может выбрать в поименованном порту отгрузки пункт, который	**Б4 Принятие поставки** Покупатель обязан принять поставку товара, как только он поставлен в соответствии с пунктом А4.

наиболее подходит для его целей.	
А5 Переход рисков Продавец несет все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением рисков утраты или повреждения при обстоятельствах, указанных в пункте Б5.	**Б5 Переход рисков** Покупатель несет все риски утраты или повреждения товара, которые могут возникнуть с момента его поставки в соответствии с пунктом А4. Если: a) покупатель не сообщает наименование судна в соответствии с пунктом Б7, или b) номинированное покупателем судно не прибыло вовремя с тем чтобы продавец мог действовать в соответствии с пунктом А4, не в состоянии принять товар или прекратило принятие груза ранее времени, о котором было сообщено в соответствии с пунктом Б7; покупатель несет все риски утраты или повреждения товара: i) с согласованной даты, а при отсутствии согласованной даты, ii) с даты извещения, сделанного продавцом в соответствии с пунктом А7 в рамках согласованного периода, а если такой период не был нотифицирован, iii) с истечения даты в рамках согласованного периода поставки, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора.
А6 Распределение расходов Продавец обязан оплатить: a) все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением расходов, оплачиваемых покупателем, как это предусмотрено в пункте Б6; и b) если потребуется, расходы по	**Б6 Распределение расходов** Покупатель обязан оплатить: a) все относящиеся к товару расходы с момента его поставки, как предусмотрено в пункте А4, за исключением, если потребуется, расходов по выполнению таможенных формальностей для вывоза товара, а также всех налогов,

выполнению таможенных формальностей, подлежащих оплате при вывозе товара, а также любые пошлины, налоги и иные расходы, уплачиваемые при вывозе.	пошлин и сборов, подлежащих уплате при вывозе товара, как предусмотрено в пункте А6 b); b) все дополнительные расходы, возникшие вследствие: i) ненаправления покупателем надлежащего извещения в соответствии с пунктом Б7, или ii) того, что номинированное покупателем судно не прибыло вовремя, или было не в состоянии принять товар, или прекратило принятие груза до установленного в пункте Б7 времени, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора. c) если потребуется, все расходы по оплате налогов, пошлин и иных официальных сборов, а также по выполнению таможенных формальностей, подлежащих оплате при ввозе товара, и расходы по его транспортировке через любую страну.
А7 Извещения покупателю Продавец обязан, за счет и на риск покупателя, передать ему достаточное извещение либо о том, что товар был поставлен в соответствии с пунктом А4, либо что судно не приняло товар в согласованный период.	**Б7 Извещения продавцу** Покупатель обязан передать продавцу надлежащее извещение о наименовании судна, месте погрузки и, если необходимо, об избранном моменте поставки в пределах согласованного периода.
А8 Документ поставки Продавец обязан за свой счет предоставить покупателю обычное доказательство того, что товар поставлен в соответствии с пунктом А4. Если таким доказательством не является транспортный документ, продавец обязан по просьбе	**Б8 Доказательство поставки** Покупатель обязан принять доказательства поставки, предоставленные, как предусмотрено в пункте А8.

покупателя, за его счет и на его риск оказать ему содействие в получении транспортного документа.	
А9 Проверка, упаковка, маркировка Продавец обязан нести все расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для поставки товара в соответствии с пунктом А4, а также расходы по инспектированию товара перед отгрузкой, которое предписывается властями страны вывоза. Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отгружать указанный в договоре товар без упаковки. Продавец может упаковать товар таким образом, как это необходимо для его перевозки, если только покупатель до заключения договора не известит продавца о специфических требованиях к упаковке. Маркировка упакованного товара должна быть осуществлена надлежащим образом.	**Б9 Инспектирование товара** Покупатель обязан нести расходы по обязательному инспектированию товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда такое инспектирование осуществляется по предписанию властей страны вывоза.
А10 Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы Если потребуется, продавец обязан своевременно предоставить покупателю или оказать ему содействие в получении, по просьбе покупателя, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может	**Б10 Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы** Покупатель обязан своевременно сообщать продавцу о требованиях в отношении информации по безопасности с тем, чтобы продавец мог действовать в соответствии с пунктом А10. Покупатель обязан возмещать продавцу возникшие у него расходы

потребоваться покупателю для ввоза товара и/или его транспортировки до конечного пункта назначения. Продавец обязан возместить покупателю все расходы и сборы, понесенные покупателем при получении или оказание содействия в получении документов и информации, как предусмотрено в пункте Б10.	и сборы по предоставлению или оказанию содействия в получении документов и информации, как это предусмотрено в пункте А10. Если потребуется, покупатель обязан своевременно предоставить продавцу или содействовать в получении продавцом, по просьбе продавца, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться продавцу для перевозки, вывоза товара и для его транспортировки через любую страну.

CFR - COST AND FREIGHT / СТОИМОСТЬ И ФРАХТ

CFR (с указанием порта назначения)



ПОЯСНЕНИЯ

Данный термин подлежит использованию только для морского или внутреннего водного транспорта.

"Cost and Freight" ("Стоимость и фрахт") означает, что продавец поставляет товар на борт судна или предоставляет поставленный таким образом товар. Риск утраты или повреждения товара переходит, когда товар находится на борту судна. Продавец обязан заключить договор и оплачивать все расходы и фрахт, необходимые для доставки товара до поименованного порта назначения.

При использовании терминов CPT, CIP, CFR или CIF продавец выполняет свою обязанность по поставке, когда он передает товар перевозчику, а не когда товар достиг места назначения.

Данный термин содержит два критических пункта, поскольку риск и расходы переходят в двух различных местах. В то время как в договоре всегда определяется порт назначения, тем не менее может не указываться порт отгрузки, когда риск переходит на покупателя. Если порт отгрузки

представляет особый интерес для покупателя, сторонам рекомендуется наиболее четко определить его в договоре.

Сторонам также рекомендуется по возможности более точно определить пункт в согласованном порту назначения, поскольку расходы до этого пункта несет продавец. Продавцу рекомендуется обеспечить договоры перевозки, в которых точно отражен такой выбор. Если продавец по его договору перевозки несет расходы по разгрузке в согласованном пункте в порту назначения, продавец не вправе требовать от покупателя возмещения таких расходов, если иное не согласовано сторонами.

Продавец обязан либо поставить товар на борт судна, либо обеспечить предоставление поставленного таким образом товара в месте назначения. Кроме того, продавец обязан либо заключить договор перевозки, либо обеспечить такой договор. Указание на обязанность по "предоставлению" учитывает многочисленные продажи по цепочке, которые часто применяются в торговле сырьевыми товарами.

CFR может быть неподходящим, когда товар передается перевозчику до его размещения на борту судна, например товар в контейнерах, что типично для поставки на терминал. В таких ситуациях целесообразно использование термина CPT.

CFR требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

А ОБЯЗАННОСТИ ПРОДАВЦА	**Б ОБЯЗАННОСТИ ПОКУПАТЕЛЯ**
А1 Общие обязанности продавца Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-инвойс, а также любое иное доказательство соответствия товара условиям договора купли-продажи, которое может потребоваться по условиям договора. Любой документ, упомянутый в пунктах А1-А10, может быть заменен эквивалентной электронной записью или процедурой, если это согласовано сторонами или является обычным.	**Б1 Общие обязанности покупателя** Покупатель обязан уплатить цену товара, как это предусмотрено в договоре купли-продажи. Любой документ, упомянутый в пунктах Б1-Б10, может быть в виде эквивалентной электронной записи или иной процедуры, если это согласовано сторонами или является обычным.
А2 Лицензии, разрешения,	**Б2 Лицензии, разрешения,**

контроль безопасности и иные формальности Если потребуется, продавец обязан за свой счет и на свой риск получить экспортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара.	**контроль безопасности и иные формальности** Если потребуется, покупатель обязан получить на свой риск и за свой счет импортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара и его транспортировки через любую страну.
А3 Договоры перевозки и страхования a) Договор перевозки Продавец обязан заключить или обеспечить заключение договора перевозки товара от поименованного пункта поставки, если он определен, от места поставки до поименованного порта назначения или, если согласовано, до любого пункта в таком порту. Договор перевозки должен быть заключен за счет продавца, на обычных условиях и предусматривать перевозку по обычно принятому направлению на судне такого типа, который обычно используется для перевозки проданного товара. b) Договор страхования У продавца нет обязанности перед покупателем по заключению договора страхования. Однако продавец обязан предоставить покупателю, по его просьбе, на его риск и за его счет (при наличии расходов), информацию, необходимую покупателю для получения страхования.	**Б3 Договоры перевозки и страхования** a) Договор перевозки У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора перевозки. b) Договор страхования У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора страхования. Однако покупатель обязан предоставить продавцу, по его просьбе, необходимую информацию для обеспечения страхования.
А4 Поставка Продавец обязан поставить товар либо путем помещения его на борт судна или путем предоставления	**Б4 Принятие поставки** Покупатель обязан принять поставку товара, как только он поставлен в соответствии с пунктом А4, и

товара, поставленного таким образом. В том и в другом случае продавец обязан поставить товар в согласованную дату или в согласованный период и способом, который является обычным для данного порта.	принять товар от перевозчика в поименованном порту назначения.
А5 Переход рисков Продавец несет все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением рисков утраты или повреждения при обстоятельствах, указанных в пункте Б5.	**Б5 Переход рисков** Покупатель несет все риски утраты или повреждения товара с момента его поставки в соответствии с пунктом А4. При невыполнении покупателем обязанности по предоставлению извещения в соответствии с пунктом Б7, он несет все риски утраты или повреждения товара, начиная с согласованной даты или с даты, когда истек согласованный период поставки, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора.
А6 Распределение расходов Продавец обязан оплатить: а) все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением расходов, оплачиваемых покупателем, как это предусмотрено в пункте Б6; и b) фрахт и иные указанные в пункте А3 а) расходы, включая расходы по погрузке товара на борт судна и любые сборы в связи с выгрузкой товара в согласованном порту разгрузки, которые по договору перевозки возложены на продавца; и с) если потребуется, расходы по выполнению таможенных формальностей, необходимых для вывоза товара, а также пошлины,	**Б6 Распределение расходов** Покупатель обязан, при соблюдении положений пункта А3 а), оплатить: а) все относящиеся к товару расходы с момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением, если это требуется, расходов по выполнению таможенных формальностей для вывоза товара, а также налогов, сборов и иных расходов, подлежащих уплате при вывозе, как предусмотрено в пункте А6 с); b) все относящиеся к товару расходы и сборы во время транзита до его прибытия в согласованный порт назначения, если только такие расходы и сборы не относятся по договору перевозки на продавца; с) расходы по выгрузке, включая

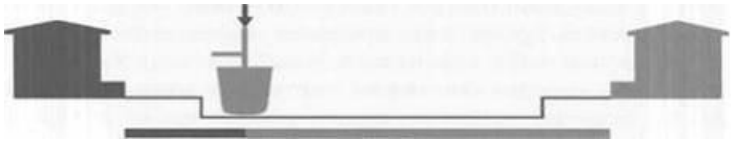
налоги и сборы, уплачиваемые при вывозе, а также расходы по его перевозке через любую страну, если они по условиям договора перевозки возложены на продавца.	лихтеровку и причальные сборы, если только такие расходы не относятся на продавца по договору перевозки; d) любые дополнительные расходы, возникшие вследствие ненаправления продавцом извещения в соответствии с пунктом Б7, с согласованной даты или с даты истечения согласованного периода для отгрузки, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора; e) если потребуется, расходы по оплате налогов, пошлин и иных официальных сборов, а также по выполнению таможенных формальностей, подлежащих оплате при ввозе товара, и расходы по его транспортировке через любую страну, если только такие расходы и сборы не относятся по договору перевозки на продавца.
А7 Извещения покупателю Продавец обязан передать покупателю надлежащее извещение, позволяющее покупателю принять меры, обычно необходимые для того, чтобы он мог осуществить принятие товара.	**Б7 Извещения продавцу** Если покупатель вправе определить время для отгрузки товара и/или пункт получения товара в поименованном порту назначения, он обязан передать продавцу надлежащее извещение об этом.
А8 Документ поставки Продавец обязан за свой счет своевременно предоставить покупателю обычный транспортный документ до согласованного порта назначения. Такой транспортный документ должен охватывать товар по договору и быть датированным в пределах согласованного периода отгрузки, предоставлять покупателю право требования груза от перевозчика в порту назначения и, если не согласовано иное,	**Б8 Доказательство поставки** Покупатель обязан принять транспортный документ, выданный в соответствии с пунктом А8, если он соответствует договору.

позволить покупателю продать товар в период транзита путем передачи документа последующему покупателю или путем извещения перевозчика. Если транспортный документ является оборотным и выдан в нескольких оригиналах, покупателю должен быть передан полный комплект оригиналов.	
А9 Проверка, упаковка, маркировка Продавец обязан нести все расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для поставки товара в соответствии с пунктом А4, а также расходы по инспектированию товара перед отгрузкой, которое предписывается властями страны вывоза. Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отгружать указанный в договоре товар без упаковки. Продавец может упаковать товар таким образом, как это необходимо для его перевозки, если только покупатель до заключения договора не известит продавца о специфических требованиях к упаковке. Маркировка упакованного товара должна быть осуществлена надлежащим образом.	**Б9 Инспектирование товара** Покупатель обязан нести расходы по обязательному инспектированию товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда такое инспектирование осуществляется по предписанию властей страны вывоза.
А10 Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы Если потребуется, продавец обязан своевременно предоставить	**Б10 Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы** Покупатель обязан своевременно сообщать продавцу о требованиях в

покупателю или оказать ему содействие в получении, по просьбе покупателя, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться покупателю для ввоза товара и/или его транспортировки до конечного пункта назначения. Продавец обязан возместить покупателю все расходы и сборы, понесенные покупателем при получении или оказании содействия в получении документов и информации, как предусмотрено в пункте Б10.	отношении информации по безопасности с тем, чтобы продавец мог действовать в соответствии с пунктом А10. Покупатель обязан возмещать продавцу возникшие у него расходы и сборы по предоставлению или оказанию содействия в получении документов и информации, как это предусмотрено в пункте А10. Если потребуется, покупатель обязан своевременно предоставить продавцу или содействовать в получении продавцом, по просьбе продавца, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться продавцу для перевозки, вывоза товара и для его транспортировки через любую страну.

CIF - COST INSURANCE AND FREIGHT / СТОИМОСТЬ, СТРАХОВАНИЕ И ФРАХТ

CIF (с указанием порта назначения)



ПОЯСНЕНИЕ

Данный термин подлежит использованию только для морского или внутреннего водного транспорта.

"Cost, Insurance and Freight" ("Стоимость, страхование и фрахт") означает, что продавец поставляет товар на борт судна или предоставляет поставленный таким образом товар. Риск утраты или повреждения товара переходит, когда товар находится на борту судна. Продавец обязан заключить договор и оплачивать все расходы и фрахт, необходимые для доставки товара до поименованного порта назначения.

Продавец также заключает договор страхования, покрывающий риск утраты или повреждения товара во время перевозки. Покупателю следует

учесть, что согласно CIF продавец обязан обеспечить страхование только с минимальным покрытием. При желании покупателя иметь больше защиты путем страхования, ему необходимо либо ясно согласовать это с продавцом, либо осуществить за свой счет дополнительное страхование.

При использовании терминов CPT, CIP, CFR или CIF продавец выполняет свою обязанность по поставке, когда он передает товар перевозчику определенным в избранном термине способом, однако не тогда, когда товар достиг места назначения.

Данный термин содержит два критических пункта, поскольку риск и расходы переходят в двух различных местах. В то время как в договоре всегда определяется порт назначения, может не указываться порт отгрузки, когда риск переходит на покупателя. Если порт отгрузки представляет особый интерес для покупателя, сторонам рекомендуется наиболее четко определить его в договоре.

Сторонам также рекомендуется по возможности более точно определить пункт в согласованном порту назначения, поскольку расходы до этого пункта несет продавец. Продавцу рекомендуется обеспечить договоры перевозки, в которых точно отражен такой выбор. Если продавец по его договору перевозки несет расходы по разгрузке в согласованном пункте в порту назначения, продавец не вправе требовать от покупателя возмещения таких расходов, если иное не согласовано сторонами.

Продавец обязан либо поставить товар на борт судна, либо обеспечить предоставление поставленного таким образом товара в месте назначения. Кроме того, продавец обязан либо заключить договор перевозки либо обеспечить такой договор. Указание на обязанность по "предоставлению" учитывает многочисленные продажи по цепочке, которые применяются часто в торговле сырьевыми товарами.

CIF может быть неподходящим, когда товар передается перевозчику до его размещения на борту судна, например, товар в контейнерах что типично для поставки на терминал. В таких ситуациях целесообразно использование термина CIP.

CIF требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

А ОБЯЗАННОСТИ ПРОДАВЦА	**Б ОБЯЗАННОСТИ ПОКУПАТЕЛЯ**
А1 Общие обязанности продавца Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-инвойс, а также любое иное доказательство	**Б1 Общие обязанности покупателя** Покупатель обязан уплатить цену товара, как это предусмотрено в договоре купли-продажи. Любой документ, упомянутый в пунктах Б1-Б10, может быть в виде

соответствия товара условиям договора купли-продажи, которое может потребоваться по условиям договора. Любой документ, упомянутый в пунктах A1-A10, может быть заменен эквивалентной электронной записью или процедурой, если это согласовано сторонами или является обычным.	эквивалентной электронной записи или иной процедуры, если это согласовано сторонами или является обычным.
A2 Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности Если потребуется, продавец обязан за свой счет и на свой риск получить экспортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара.	**Б2 Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности** Если потребуется, покупатель обязан получить на свой риск и за свой счет импортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара и его транспортировки через любую страну.
A3 Договоры перевозки и страхования a) Договор перевозки Продавец обязан заключить или обеспечить заключение договора перевозки товара от поименованного пункта поставки, если он определен, в месте поставки до поименованного порта назначения или, если согласовано, до любого пункта в таком порту. Договор перевозки должен быть заключен за счет продавца, на обычных условиях и предусматривать перевозку по обычно принятому направлению на судне такого типа, который обычно используется для перевозки проданного товара. b) Договор страхования Продавец обязан за свой счет осуществить страхование груза,	**Б3 Договоры перевозки и страхования** a) Договор перевозки У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора перевозки. b) Договор страхования У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора страхования. Однако покупатель обязан предоставить продавцу, по его просьбе, необходимую информацию для обеспечения дополнительного страхования, требуемого покупателем, как предусмотрено в пункте A3 b).

соответствующее, по крайней мере, минимальному покрытию, как это предусмотрено пунктом "C" Институтских условий страхования грузов (Institute Cargo Clause) (LMA/IUA) или иными подобными условиями. Договор страхования должен быть заключен со страховщиком или со страховой компанией, имеющими хорошую репутацию, и предоставлять покупателю или любому лицу, имеющему страховой интерес в товаре, право требования непосредственно к страховщику. По требованию покупателя продавец обязан, при условии предоставления покупателем необходимой информации, требуемой продавцом, осуществить за счет покупателя такое дополнительное страхование, которое возможно получить, например, как предусмотрено пунктами "A" или "B" Институтских условий страхования грузов (LMA/IUA) или иными подобными условиями, и/или покрытие, соответствующее Институтским условиям о военных действиях, и/или Институтским условиям о забастовках (LMA/IUA), или иными подобными условиями. Страхование должно покрывать, как минимум, предусмотренную в договоре купли-продажи цену плюс 10% (т.е. 110%) и осуществляться в валюте договора купли-продажи. Страхование должно обеспечивать товар, начиная от пункта поставки, как предусмотрено в пунктах A4 и A5 и, по крайней мере, до поименованного порта назначения. Продавец обязан предоставить	

покупателю страховой полис или иное доказательство страхового покрытия. Кроме того, продавец обязан предоставить покупателю, по просьбе покупателя, на его риск и за его счет (при наличии расходов) информацию, которая может потребоваться покупателю для обеспечения дополнительного страхования.	
А4 Поставка Продавец обязан поставить товар либо путем помещения его на борту судна или путем предоставления товара, поставленного таким образом. В том и в другом случае продавец обязан поставить товар в согласованную дату или в согласованный период и способом, который является обычным для данного порта.	**Б4 Принятие поставки** Покупатель обязан принять поставку товара, как только он поставлен в соответствии с пунктом А4, и принять товар от перевозчика в поименованном порту назначения.
А5 Переход рисков Продавец несет все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением рисков утраты или повреждения при обстоятельствах, указанных в пункте Б5.	**Б5 Переход рисков** Покупатель несет все риски утраты или повреждения товара с момента его поставки в соответствии с пунктом А4. При невыполнении покупателем обязанности по предоставлению извещения в соответствии с пунктом Б7, он несет все риски утраты или повреждения товара, начиная с согласованной даты или с даты, когда истек согласованный период поставки, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора.
А6 Распределение расходов Продавец обязан оплатить: а) все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в	**Б6 Распределение расходов** Покупатель обязан, при соблюдении положений пункта А3 а), оплатить: а) все относящиеся к товару расходы

соответствии с пунктом А4, за исключением расходов, оплачиваемых покупателем, как это предусмотрено в пункте Б6; и b) фрахт и иные указанные в пункте А3 a) расходы, включая расходы по погрузке товара на борт судна и любые сборы в связи с выгрузкой товара в согласованном порту разгрузки, которые по договору перевозки возложены на продавца; и c) расходы по страхованию, указанные в пункте А3 b); d) если потребуется, расходы по выполнению таможенных формальностей, необходимых для вывоза товара, а также пошлины, налоги и сборы, уплачиваемые при вывозе, а также расходы по его перевозке через любую страну, если они по условиям договора перевозки возложены на продавца.	с момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением, если это применимо, расходов по выполнению таможенных формальностей для вывоза товара, а также налогов, сборов и иных расходов, подлежащих уплате при вывозе, как предусмотрено в пункте А6 d); b) все относящиеся к товару расходы и сборы во время транзита до его прибытия в согласованный порт назначения, если только такие расходы и сборы не относятся по договору перевозки на продавца; c) расходы по выгрузке, включая лихтеровку и портовые сборы, если только такие расходы и сборы не относятся на продавца по договору перевозки; d) любые дополнительные расходы, возникшие вследствие ненаправления продавцом извещения в соответствии с пунктом Б7, с согласованной даты или с даты истечения согласованного периода для отгрузки, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора; e) если это применимо, расходы по оплате налогов, пошлин и иных официальных сборов, а также по выполнению таможенных формальностей, подлежащих оплате при ввозе товара, и расходы по его транспортировке через любую страну, если только такие расходы и сборы не относятся по договору перевозки на продавца. f) расходы по дополнительному страхованию, обеспечиваемому по просьбе покупателя, как предусмотрено в пунктах А3 b) и Б3 b).

А7 Извещения покупателю Продавец обязан передать покупателю надлежащее извещение, позволяющее покупателю принять меры, обычно необходимые для того, чтобы он мог осуществить принятие товара.	**Б7 Извещения продавцу** Если покупатель вправе определить время для отгрузки товара и/или пункт получения товара в поименованном порту назначения, он обязан передать продавцу надлежащее извещение об этом.
А8 Документ поставки Продавец обязан за свой счет своевременно предоставить покупателю обычный транспортный документ до согласованного порта назначения. Такой транспортный документ должен охватывать товар по договору и быть датированным в пределах согласованного периода отгрузки, предоставлять покупателю право требования груза от перевозчика в порту назначения и, если не согласовано иное, позволить покупателю продать товар в период транзита путем передачи документа последующему покупателю или путем извещения перевозчика. Если транспортный документ является оборотным и выдан в нескольких оригиналах, покупателю должен быть передан полный комплект оригиналов.	**Б8 Доказательство поставки** Покупатель обязан принять транспортный документ, выданный в соответствии с пунктом А8, если он соответствует договору.
А9 Проверка, упаковка, маркировка Продавец обязан нести все расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для поставки товара в соответствии с пунктом А4, а также расходы по инспектированию товара перед отгрузкой, которое предписывается властями страны вывоза.	**Б9 Инспектирование товара** Покупатель обязан нести расходы по обязательному инспектированию товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда такое инспектирование осуществляется по предписанию властей страны вывоза.

Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отгружать указанный в договоре товар без упаковки. Продавец может упаковать товар таким образом, как это необходимо для его перевозки, если только покупатель до заключения договора не известит продавца о специфических требованиях к упаковке. Маркировка упакованного товара должна быть осуществлена надлежащим образом.	
А10 Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы Если потребуется, продавец обязан своевременно предоставить покупателю или оказать ему содействие в получении, по просьбе покупателя, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться покупателю для ввоза товара и/или его транспортировки до конечного пункта назначения. Продавец обязан возместить покупателю все расходы и сборы, понесенные покупателем при получении или предоставлении содействия в получении документов и информации, как предусмотрено в пункте Б10.	**Б10 Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы** Покупатель обязан своевременно сообщать продавцу о требованиях в отношении информации по безопасности с тем, чтобы продавец мог действовать в соответствии с пунктом А10. Покупатель обязан возмещать продавцу возникшие у него расходы и сборы по предоставлению или оказанию содействия в получении документов и информации, как это предусмотрено в пункте А10. Если потребуется, покупатель обязан своевременно предоставить продавцу или содействовать в получении продавцом, по просьбе продавца, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться продавцу для перевозки, вывоза товара и для его транспортировки через любую страну.

УНИФИЦИРОВАННЫЕ ПРАВИЛА И ОБЫЧАИ, регулирующие операции с документарными аккредитивами Публикация Международной торговой палаты № 600 (UCP)

Статья 1. Применение Унифицированных правил
Статья 2. Определения
Статья 3. Толкование
Статья 4. Взаимоотношения между аккредитивами и контрактами
Статья 5. Взаимоотношения между документами, товарами, услугами и выполнением обязательств
Статья 6. Исполнение, истечение срока и место представления документов
Статья 7. Обязательства банка-эмитента
Статья 8. Обязательство подтверждающего банка
Статья 9. Авизование аккредитивов и изменений
Статья 10. Изменения
Статья 11. Передаваемые по телекоммуникациям и предварительно авизованные аккредитивы и их изменения
Статья 12. Исполнение
Статья 13. Межбанковские соглашения о возмещении
Статья 14. Стандарты проверки документов
Статья 15. Надлежащее представление документов
Статья 16. Противоречивые документы, устранения и уведомления
Статья 17. Оригиналы документов и копии
Статья 18. Коммерческий счет
Статья 19. Транспортный документ в отношении по крайней мере двух различных видов транспорта
Статья 20. Коносамент
Статья 21. Необоротная морская накладная
Статья 22. Коносамент чартер-партии
Статья 23. Документ воздушной перевозки
Статья 24. Транспортные документы на перевозку автомобильным, железнодорожным и речным транспортом
Статья 25. Курьерская квитанция, почтовая квитанция или свидетельство почтового отправления
Статья 26. "На палубе", "Погрузка и подсчет", "Содержимое по заявлению грузоотправителя" и сборы, дополнительные к фрахту
Статья 27. Чистый транспортный документ
Статья 28. Страховой документ и покрытие
Статья 29.
Статья 30. Допущения по сумме аккредитива, количеству

и цене за единицу товара
Статья 31. Частичное использование аккредитива
или частичная отправка
Статья 32. Частичное использование аккредитива
или отправка частями
Статья 33. Часы представления документов
Статья 34. Непризнание действительности документов
Статья 35. Отрицание факта получения документов и перевода
Статья 36. Форс-мажор
Статья 37. Непризнание действий другой стороны
Статья 38. Переводный аккредитив
Статья 39. Переуступка выручки

Статья 1. Применение Унифицированных правил

Унифицированные правила и обычаи по документарному аккредитиву в редакции 2007 года, публикация МТП № 600 («UCP»), являются правилами, которые применяются к любому документарному аккредитиву («аккредитив») (включая резервные аккредитивы в той мере, в которой они могут быть к ним применены), если текст аккредитива четко свидетельствует о применении этих правил. Они являются обязательными для всех сторон, если иное прямо не выражено или исключено аккредитивом.

Статья 2. Определения

Авизующий банк означает банк, который авизует аккредитив по просьбе банка-эмитента.

Приказодатель означает сторону, по просьбе которой выставляется аккредитив.

Банковский день означает день, в который банк обычно открыт в месте, в котором действие, предусмотренное данными правилами должно быть исполнено.

Бенефициар означает сторону, в пользу которой выставлен аккредитив.

Надлежащее представление означает представление, которое производится в соответствии с терминами и условиями аккредитива, применимыми положениями настоящих правил и международным стандартом банковской практики.

Подтверждение означает твердое обязательство подтверждающего банка в дополнение к обязательству банка-эмитента уплатить в срок или негоциировать надлежащее представление.

Подтверждающий банк означает банк, который добавляет свое подтверждение аккредитива по поручению или просьбе банка-эмитента.

Аккредитив означает любое соглашение, как бы оно не было названо или обозначено, которое является безотзывным и представляет собой твердое обязательство банка-эмитента уплатить в срок надлежащее представление.

Уплата в срок означает:

а) платеж по предъявлению, если аккредитив предусматривает платеж по предъявлению;

б) произвести платеж с рассрочкой и оплатить по наступлении срока, если аккредитив предусматривает рассрочку платежа;

в) акцептовать вексель ("тратту"), выставленный бенефициаром и оплатить по наступлении срока, если аккредитив предусматривает акцепт.

Банк-эмитент означает банк, который выставляет аккредитив по просьбе заявителя или от своего собственного имени.

Негоциация означает продажу исполняющим банком векселей (выставленных банком иным чем исполняющий банк) и/или документов в соответствии с надлежащим представлением, путем авансирования или согласия авансировать суммы бенефициару в банковский день, в который возмещение должно быть произведено исполняющим банком, или до этого срока.

Исполняющий банк означает банк, который уполномочен на осуществление платежа по аккредитиву, или любой банк, в случае, если платеж по аккредитиву производится любым банком.

Представление означает как представление документов по аккредитиву банку-эмитенту или исполняющему банку, так и документов таким образом представленных.

Представляющий означает бенефициара, банк или другую сторону, которые производят представление.

Статья 3. Толкование

В целях настоящих Правил:

Если это применимо, то слова в единственном числе включают слова во множественном числе, а слова во множественном числе включают слова в единственном числе.

Аккредитив является безотзывным, если не имеется указания об ином.

Документ может быть подписан собственноручно, факсимильной подписью, перфорированной подписью, штампом, символом или любым другим механическим или электронным способом удостоверения.

Требование в отношении легализации документа, его визирования, удостоверения или подобных им считается выполненным путем проставления любой подписи, знака, штампа или ярлыка на документе, которые сделаны для выполнения этого требования.

Отделения банка в различных странах считаются отдельными банками.

Такие термины как "первоклассный", "хорошо известный", "квалифицированный", "независимый", "официальный", "компетентный" или "местный", которые используются для описания выдающего документ, позволяют любому выдающему, за исключением бенефициара, выдавать такой документ.

Такие слова как "срочно", "немедленно" или "как можно скорее" не принимаются во внимание, если только иное не предусмотрено в документе.

Выражение "дата или около" или подобные ему должно пониматься как оговорка о том, что событие должно произойти в течение пяти календарных дней до и пяти календарных дней после указанной даты, включая оба последних дня.

Слова "до", "к", "от", "с" и "между" при использовании для определения времени отправки включают указанную дату или даты, а слова "перед" и "после" исключают указанную дату.

Слова "с" и "после", когда они используются для определения даты платежа, исключают указанную дату.

Термины "первая половина" и "вторая половина" месяца будут означать соответственно с 1 по 15 и с 16 по последний день месяца включительно.

Термины "начало", "середина" и "конец" месяца будут означать соответственно с 1 по 10, с 11 по 20 и с 21 по последний день месяца включительно.

Статья 4. Взаимоотношения между аккредитивами и контрактами

а. Аккредитив по своей природе является сделкой, обособленной от контракта купли-продажи или другого контракта, на котором он может быть основан. Банки ни в коей мере не связаны и не обязаны таким контрактом, даже если в аккредитиве имеется какая-либо ссылка на него. Соответственно, обязательство банка произвести платеж, негоциировать или выполнить любое другое обязательство по аккредитиву не может быть предметом претензий или защиты клиента, вытекающих из его взаимоотношений с банком-эмитентом или бенефициаром.

Бенефициар ни в коем случае не может воспользоваться для своей выгоды контрактными отношениями между банками или между приказодателем аккредитива и банком-эмитентом.

b. Банк-эмитент должен пресекать любые попытки приказодателя аккредитива включить в качестве неотъемлемой части аккредитива копию основного контракта, проформу накладной и подобные документы.

Статья 5. Взаимоотношения между документами, товарами, услугами и выполнением обязательств

Банки имеют дело с документами, а не с товарами, услугами или выполнением обязательств, к которым могут относиться документы.

Статья 6. Исполнение, истечение срока и место представления документов

a. Аккредитив должен указывать банк, в котором он исполняется или исполняется ли он в каком-либо банке. Аккредитив, который исполняется в исполняющем банке, также является исполнимым в банке-эмитенте.

b. Аккредитив должен указывать исполняется ли он путем платежа по предъявлении, платежа с рассрочкой, путем акцепта или негоциации.

c. Аккредитив не должен предусматривать выставление тратты на приказодателя аккредитива.

d. I. Аккредитив должен указывать истечение срока для представления документов. Истечение срока, установленного для платежа или негоциации будет рассматриваться как истечение срока для представления документов.

II. Место банка, в котором аккредитив исполняется, является местом представления документов. Местом представления документов по аккредитиву с исполнением в любом банке является такой любой банк. Место для представления документов иное, чем банк-эмитент, является дополнительным к месту банка-эмитента.

e. За исключением положений, предусмотренных в подпункте (a) статьи 29, представление документов бенефициаром или от его имени должно производиться в дату или до истечения срока.

Статья 7. Обязательства банка-эмитента

a. Установив, что предусмотренные документы представлены в исполняющий банк или в банк-эмитент и что они являются надлежащим представлением, банк-эмитент должен произвести платеж, если аккредитив исполняется путем:

I. платежа по предъявлению, платежа с рассрочкой или путем акцепта банка-эмитента;

II. платежа по предъявлению в исполняющий банк и этот исполняющий банк не платит;

III. платежа с рассрочкой в исполняющий банк и этот исполняющий банк не выполняет своей обязанности по платежу с рассрочкой, или, исполняя свою обязанность по платежу с рассрочкой, не оплачивает в срок;

IV. акцепта исполняющим банком и этот исполняющий банк не акцептует тратту или акцептует тратту, но не оплачивает в срок;

V. негоциации исполняющим банком и этот исполняющий банк не осуществляет негоциации.

b. Банк-эмитент безотзывно обязан осуществить платеж во время выдачи аккредитива.

c. Банк-эмитент обязан возместить исполняющему банку, который произвел платеж или негоциацию представленных документов и направил документы банку-эмитенту. Возмещение по сумме представленных документов по аккредитиву производится путем акцепта или платежа с рассрочкой по наступлении срока, независимо от того осуществил ли исполняющий банк предварительный платеж или продажу до наступления срока. Обязательство банка-эмитента по возмещению исполняющему банку независимо от обязательства банка-эмитента перед бенефициаром.

Статья 8. Обязательство подтверждающего банка

a. При условии, что предусмотренные документы представлены подтверждающему банку или другому исполняющему банку и что они являются надлежащим представлением, подтверждающий банк должен:

I. произвести платеж, если аккредитив предусматривает

a) платеж по предъявлению, платеж с рассрочкой или акцепт подтверждающим банком;

b) платеж по предъявлению другим исполняющим банком и этот исполняющий банк не производит оплаты;

c) платеж с рассрочкой другого исполняющего банка и этот исполняющий банк не выполняет своего обязательства по платежу с рассрочкой или, выполняя свое обязательство по платежу с рассрочкой, не производит оплаты в срок;

d) акцепт другого исполняющего банка и этот исполняющий банк не акцептует предъявленную ему тратту или, производя акцепт тратты, не оплачивает в срок;

e) негоциацию другого исполняющего банка и этот исполняющий банк не производит негоциацию;

II. негоциировать без оборота, если аккредитив исполняется путем негоциации подтверждающим банком.

b. Подтверждающий банк безотзывно обязан произвести платеж или негоциацию в срок, который добавлен для подтверждения аккредитива.

c. Подтверждающий банк производит возмещение другому исполняющему банку, который произвел платеж или негоциировал представленные документы и направил документы подтверждающему банку. Возмещение суммы надлежаще представленных документов по аккредитиву, который исполняется путем акцепта или платежа в рассрочку, производится в срок, независимо оттого, произвел ли досрочно платеж или продажу исполняющий банк. Обязательство подтверждающего банка по возмещению другому исполняющему банку не зависит от обязательства подтверждающего банка перед бенефициаром.

d. Если банк уполномочен или имеет просьбу банка-эмитента подтвердить аккредитив, однако он не готов сделать это, он должен незамедлительно сообщить банку-эмитенту об этом и может авизовать аккредитив без подтверждения.

Статья 9. Авизование аккредитивов и изменений

a. Аккредитив и любые его изменения могут быть авизованы бенефициаром через авизующий банк. Авизующий банк, который не является подтверждающим банком, авизует аккредитив и любые его изменения без какого-либо обязательства платежа или негоциации.

b. Авизуя аккредитив или изменения, авизующий банк подтверждает, что он удовлетворен как подлинностью аккредитива или его изменений, так и тем, что авизо точно отражает сроки и условия аккредитива или полученных изменений.

c. Авизующий банк может использовать услуги другого банка ("второй авизующий банк") для авизования аккредитива или любых его изменений для бенефициара. Авизуя аккредитив или его изменения, второй авизующий банк подтверждает, что он удовлетворен как подлинностью авизо, которое он получил, так и тем, что авизо точно отражает сроки и условия аккредитива или полученного изменения.

d. Банк, используя услуги авизующего банка или второго авизующего банка по авизованию аккредитива, должен использовать тот же банк для авизования любых его изменений.

e. Если банк запрашивается авизовать аккредитив или его изменение, но не соглашается сделать это, он должен незамедлительно сообщить об этом банку, от которого был получен аккредитив, изменение или авизо.

f. Если банк запрашивается авизовать аккредитив или его изменение, но он не может установить подлинность аккредитива, его изменения или авизо, то он должен незамедлительно сообщить об этом банку, от которого были получены инструкции. Если авизующий банк или второй авизующий банк, несмотря на это, все же решил авизовать аккредитив или изменение, он должен сообщить бенефициару или второму авизующему банку, что он не смог установить подлинность аккредитива, его изменения или авизо.

Статья 10. Изменения

a. За исключением предусмотренного в статье 38, аккредитив не может быть изменен или отменен без согласия банка-эмитента, подтверждающего банка, если таковой имеется, и бенефициара.

b. Банк-эмитент безотзывно связан изменением с момента, когда сделано изменение. Подтверждающий банк может распространить свое подтверждение на изменение и будет безотзывно связан с момента, когда он авизует изменение. Подтверждающий банк может, однако, решить авизовать изменения без расширения своего подтверждения и, сделав это, он должен безотлагательно сообщить банку-эмитенту и сообщить бенефициару о своем авизо.

c. Сроки и условия первоначального аккредитива (или аккредитива, который инкорпорирует ранее принятые изменения) действуют для бенефициара до того времени, пока бенефициар не сообщит о своем акцепте изменения банку, который авизовал такое изменение. Бенефициар должен сообщить о своем акцепте изменения или отказе от него. Если бенефициар не делает такого сообщения, то представление документов по аккредитиву и любое еще не акцептованное изменение будут считаться сообщением об акцепте бенефициаром такого изменения. С этого момента аккредитив считается измененным.

d. Банк, который авизует изменение должен сообщить банку, от которого было получено изменение, о любом сообщении об акцепте или отказе от него.

e. Частичный акцепт изменения не допускается и будет считаться сообщением об отказе от изменения.

f. Положение в действующем изменении о том, что изменение вступает в силу, если оно не отвергнуто бенефициаром в течение определенного срока, не должно приниматься во внимание.

Статья 11. Передаваемые по телекоммуникациям и предварительно авизованные аккредитивы и их изменения

a. Удостоверенные аккредитивы или изменения, передаваемые по телекоммуникациям, будут считаться оперативными аккредитивами или изменениями, и любое соответствующее почтовое подтверждение не будет приниматься во внимание.

Если передача по телекоммуникациям содержит слова "подробности следуют" (или слова аналогичного значения) или предусматривает, что почтовое подтверждение будет оперативным аккредитивом или изменением, то в этом случае передача по телекоммуникациям не будет считаться оперативным аккредитивом или изменением. Банк-эмитент должен в этом случае выдать безотлагательно оперативный аккредитив или изменение, согласно условиям, не противоречащим передаче по телекоммуникациям.

b. Предварительное уведомление об открытии аккредитива или изменения (предварительное авизование) должно быть направлено только тогда, когда банк-эмитент готов выдать оперативный аккредитив или его изменение. Банк-эмитент, который направляет предварительное авизование, безотзывно производит без задержки выдачу оперативного аккредитива или изменения, согласно условиям, не противоречащим предварительному авизованию.

Статья 12. Исполнение

a. Если только исполняющий банк не является подтверждающим банком, то полномочие произвести платеж или негоциацию не налагает никаких обязательств на этот исполняющий банк по платежу или негоциации, за исключением, когда это точно согласовано с этим исполняющим банком и об этом извещен бенефициар.

b. Обязав исполняющий банк акцептовать тратту или произвести платеж в рассрочку, банк-эмитент уполномочивает этот исполняющий банк предварительно оплатить или продать тратту, акцептовать или произвести платеж с рассрочкой, что этот исполняющий банк обязан выполнить.

c. Получение или изучение и направление документов исполняющим банком, который не является подтверждающим банком, не делает этот исполняющий банк ответственным за платеж или негоциацию, и не означает платежа или негоциации.

Статья 13. Межбанковские соглашения о возмещении

a. Если аккредитив предусматривает, что возмещение должно быть получено исполняющим банком ("претендующий банк") от другой стороны

("возмещающий банк"), аккредитив должен указывать, что возмещение регулируется правилами МТП по межбанковским возмещениям, которые действуют на дату открытия аккредитива.

b. Если аккредитив не предусматривает, что возмещение регулируется правилами МТП по межбанковским возмещениям, то применяются следующие правила:

I. Банк-эмитент должен назначить возмещающий банк с полномочиями по возмещению, которые соответствуют исполнению, указанному в аккредитиве. К полномочиям по возмещению не должен применяться срок исковой давности.

II. Претендующий банк не будет требовать, чтобы возмещающий банк имел сертификат соответствия по срокам и условиям аккредитива.

III. Банк-эмитент несет ответственность за любую потерю процентов, вместе с любыми расходами, если возмещение не было произведено по первому требованию возмещающим банком в соответствии со сроками и условиями аккредитива.

IV. Издержки возмещающего банка покрываются за счет банка-эмитента. Однако если издержки покрываются за счет бенефициара, то банк-эмитент является ответственным за указание этого в аккредитиве и в полномочиях по возмещению. Если издержки возмещающего банка покрываются за счет бенефициара, они должны быть вычтены из суммы, причитающейся претендующему банку при выплате возмещения. Если возмещение не выплачено, то издержки возмещающего банка остаются обязанностью банка-эмитента.

c. Банк-эмитент не освобождается от каких-либо своих обязательств по предоставлению возмещения, если возмещение не выплачено по первому требованию возмещающим банком.

Статья 14. Стандарты проверки документов

a. Исполняющий банк, действуя в соответствии со своим назначением, подтверждающий банк, если такой имеется, и банк-эмитент должны проверять представленные документы для определения, только на основании документов, отвечают ли они по внешним признакам требованиям надлежащего представления.

b. Исполняющий банк, действуя в соответствии со своим назначением, подтверждающий банк, если такой имеется, и банк-эмитент должны иметь максимум пять банковских дней, следующих за днем представления документов, для определения того, является ли представление надлежащим. Этот срок не сокращает или каким-либо другим образом не затрагивает, на дату или после срока представления, любой срок исковой давности или последний срок представления документов.

c. Представление, включающее один или более оригиналов транспортных документов, регулируется статьями 19, 20, 21, 22, 23, 24 и 25, должно осуществляться бенефициаром или от его имени в срок не превышающий 21 календарный день после даты отгрузки, как это указано в настоящих правилах, но в любом случае не позже срока истечения действия аккредитива.

d. Дата документа, при сопоставлении с аккредитивом, самим документом и международным стандартом банковской практики, может не быть идентичной им, но не должна противоречить датам в этом документе, любом другом представленном документе и аккредитиве.

e. В документе ином чем коммерческая накладная, описание товаров, услуг или действий, если это предусмотрено, может быть сделано в общих терминах, которые не противоречат их описанию в аккредитиве.

f. Если аккредитив требует представления документов иных чем транспортные документы, страховые документы или коммерческие накладные, то независимо от того, кому документ был выдан и его даты, банки акцептуют документ как представленный, если его содержание свидетельствует о выполнении функции требуемого документа или иным образом соответствует пункту (d) статьи 14.

g. Представленный документ, представление которого не требовалось по аккредитиву, должен игнорироваться и может быть возвращен представляющему лицу.

h. Если аккредитив содержит условие, согласно которому могут представляться документы, не отвечающие условиям аккредитива, то банки будут считать такое условие не предусмотренным и будут его игнорировать.

i. Документ может иметь дату выдачи, которая предшествует дате открытия аккредитива, но не должен иметь дату более позднюю, чем дата его представления.

j. Если в любом оговоренном документе указаны адреса бенефициара и приказодателя аккредитива, то они не обязательно должны быть такими же, которые указаны в аккредитиве или в любом другом предусмотренном документе, но должны быть в той же стране, которая указана в адресах в аккредитиве. Детали контактов (телефакс, телефон, электронный адрес и иные), которые являются частью адресов бенефициара и приказодателя аккредитива, не принимаются во внимание. Однако если адрес и детали контактов приказодателя аккредитива указаны в качестве деталей грузополучателя или названной им стороны в транспортном документе, регулируемом статьями 19,

20, 21, 22, 23, 24 и 25, они должны быть такими, которые указаны в аккредитиве.

k. Экспортер или грузоотправитель товаров, указанный в любом документе, может не быть бенефициаром аккредитива.

l. Транспортный документ может быть выдан любой стороной, иной чем перевозчик, собственник, капитан или фрахтователь, при условии, что транспортный документ отвечает требованиям статей 19, 20, 21, 22, 23 и 24 настоящих правил.

Статья 15. Надлежащее представление документов

a. Если банк-эмитент определяет, что представление документов является надлежащим, то это должно влечь платеж.

b. Если подтверждающий банк определяет, что представление документов является надлежащим, это должно влечь платеж или негоциацию и направление документов банку-эмитенту.

c. Если исполняющий банк определяет, что представление документов является надлежащим и производит платеж или негоциацию, он должен направить документы подтверждающему банку или банку-эмитенту.

Статья 16. Противоречивые документы, устранения и уведомления

a. Если исполняющий банк, действующий в соответствии со своим назначением, подтверждающий банк, если таковой имеется, или банк-эмитент определяют, что представление документов является ненадлежащим, они могут отказаться производить платеж или негоциацию.

b. Если банк-эмитент определяет, что представление документов является ненадлежащим, он может по своему собственному усмотрению связаться с приказодателем аккредитива по вопросу устранения расхождений. Это, однако, не должно выходить за рамки срока, упомянутого в пункте (b) статьи 14.

c. Если исполняющий банк, действуя в соответствии со своим назначением, подтверждающий банк, если таковой имеется, или банк-эмитент решают отказать в платеже или негоциации, они должны уведомить об этом представившее документы лицо.

Уведомление должно указывать:

I. что банк отказывается производить платеж или негоциацию; и

II. каждое противоречие, в отношении которого банк отказывается от платежа или негоциации; и

III. a) что банк оставляет документы в своем распоряжении до получения инструкций от представившего их лица; или

b) что банк-эмитент оставляет у себя документы до получения расхождений от приказодателя-аккредитива и согласия на их акцепт, или до получения инструкций от представившего документы лица до получения согласия на акцепт расхождений; или

c) что банк возвращает документы; или

d) что банк действует в соответствии с инструкциями, которые были ранее получены от представившего документы лица.

d. Уведомление, предусмотренное в пункте (c) статьи 16 должно быть передано по телекоммуникации или, если это невозможно, другими срочными средствами не позднее окончания пятого банковского дня, который следует за днем представления документов.

e. Исполняющий банк, действуя в соответствии со своим назначением, подтверждающий банк, если таковой имеется, или банк-эмитент могут после направления уведомления, предусмотренного в пунктах (c) (III) (a) и (b) статьи 16, возвратить документы представившему их лицу в любое время.

f. Если банк-эмитент или подтверждающий банк отказывается действовать в соответствии с положениями настоящей статьи, то он будет не вправе заявить претензию о том, что документы не являются надлежащим представлением.

g. Если банк-эмитент отказывается произвести платеж или подтверждающий банк отказывается от платежа или негоциации и уведомляют, что это производится в соответствии с настоящей статьей, то они имеют право притязать на возврат возмещения вместе с процентами, если такое возмещение было произведено.

Статья 17. Оригиналы документов и копии

a. Должен быть представлен по крайней мере один оригинал каждого документа, предусмотренного аккредитивом.

b. Банк будет рассматривать в качестве оригинала любой документ, на котором четко проставлена оригинальная подпись, знак, печать или эмблема выдавшего документ лица, если только документ сам не указывает, что он не является оригиналом.

c. Если только документ не предусматривает иного, то банк будет считать документ оригиналом, если он:

I. собственноручно написан, отпечатан, перфорирован или заверен печатью лица, выдавшего документ; или

II. выполнен на фирменном оригинальном бланке лица, выдавшего документ; или

III. подтверждает, что он является оригиналом, если только это утверждение неприменимо к представленному документу.

d. Если аккредитив требует представления копий документов, то разрешается представление как оригиналов, так и копий.

e. Если аккредитив требует представления кратного количества документов, обозначенных такими терминами как "с дубликатом", "в двух комплектах" или "в двух копиях", это требование будет удовлетворено представлением по крайней мере одного оригинала и остальных документов в копиях, за исключением случая, когда документ сам указывает иное.

Статья 18. Коммерческий счет

a. Коммерческий счет:

I. должен свидетельствовать, что он был выписан бенефициаром (за исключением предусмотренного в статье 38);

II. должен быть выписан на имя приказодателя аккредитива (за исключением предусмотренного в пункте (g) статьи 38);

III. должен быть выписан в той же валюте, что и аккредитив; и

IV. не требует подписи.

b. Исполняющий банк, действуя в соответствии со своим назначением, подтверждающий банк, если таковой имеется, или банк-эмитент могут акцептовать коммерческий счет, который выписан на сумму, превышающую сумму аккредитива, и его решение будет обязательным для всех сторон при условии, что соответствующий банк не произвел платежа или негоциации на сумму, превышающую сумму, предусмотренную в аккредитиве.

c. Описание товаров, услуг или представления в коммерческом счете должно соответствовать указанному в аккредитиве.

Статья 19. Транспортный документ в отношении по крайней мере двух различных видов транспорта

a. Транспортный документ в отношении по крайней мере двух различных видов транспорта (мультимодальный или комбинированный транспортный документ), как бы он не назывался, должен содержать:

I. имя перевозчика и быть подписан:

- перевозчиком или назначенным агентом за или от имени перевозчика, или

- капитаном или назначенным агентом за или от имени капитана.

Любая подпись перевозчика, капитана или агента должна быть идентифицирована как сделанная перевозчиком, капитаном или агентом.

Любая подпись агента должна указывать, подписал ли ее агент за или от имени перевозчика, или за или от имени капитана.

II. указание, что товары были отгружены, приняты к перевозке или погружены на борт в месте, предусмотренном в аккредитиве, путем:

- типографского текста, или

- проставления штампа или записи, с указанием даты, на которую товары были отгружены, приняты к перевозке или погружены на борт.

Датой выдачи транспортного документа будет считаться дата отгрузки, принятия к перевозке или погрузки на борт и дата отправки. Однако, если транспортный документ указывает, путем проставления штампа или записи, дату отгрузки, принятия к перевозке или погрузки на борт, то эта дата будет считаться датой отправки.

III. указание места отгрузки, принятия к перевозке или отправки и места конечного назначения, предусмотренные в аккредитиве, даже если:

a) транспортный документ дополнительно указывает другое место отгрузки, принятия к перевозке и отправки или место конечного назначения,

или

b) транспортный документ содержит указание "предполагаемый" или подобное выражение в отношении судна, порта погрузки или порта разгрузки.

IV. является единственным оригиналом транспортного документа или, если выдан более чем в одном оригинале, является полным комплектом, что указано в транспортном документе.

V. содержит сроки и условия перевозки или делает ссылки на другой источник, содержащий сроки и условия перевозки (краткая форма или бланк с незаполненной обратной стороной транспортного документа). Содержание сроков и условий перевозки не проверяется.

VI. не содержит указания, что он выставлен на условиях чартер-партии.

b. Для целей настоящей статьи перегрузка означает разгрузку с одного средства перевозки и погрузку на другое средство перевозки (независимо от того, являются ли они различными видами транспорта) во время перевозки с места погрузки, принятия к перевозке или доставки в место конечного назначения, указанное в аккредитиве.

c. I. Транспортный документ может указывать, что товары будут или могут быть перегружены при условии, что вся перевозка покрыта одним и тем же транспортным документом.

II. Транспортный документ, указывающий, что перегрузка будет или может иметь место, принимается, даже если аккредитив запрещает перегрузку.

Статья 20. Коносамент

a. Коносамент, как бы он не назывался, должен содержать:

I. имя перевозчика и быть подписан:

- перевозчиком или названным им агентом за или от имени перевозчика, или

- капитаном или названным им агентом за или от имени капитана.

Любая подпись перевозчика, капитана или агента должны быть идентифицированы как подписи перевозчика, капитана или агента.

Любая подпись агента должна указывать, подписал ли ее агент за или от имени перевозчика, или за или от имени капитана.

II. указание, что товары были отгружены на борт указанного судна в порту погрузки, предусмотренном в аккредитиве, путем:

- типографского текста, или

- записи на коносаменте, содержащей дату на которую товары были доставлены на борт.

Датой выдачи коносамента будет считаться дата отправки, если только коносамент не содержит записи, которая указывает дату отправки, и в этом случае дата проставленная на коносаменте будет считаться датой отправки.

Если коносамент содержит слова "предполагаемое судно" или аналогичное определение в отношении названия судна, то требуется запись на коносаменте, которая содержит дату отправки и название реального судна.

III. указание отправки из порта погрузки в порт разгрузки, предусмотренный в аккредитиве.

Если коносамент не указывает порта погрузки, предусмотренного в аккредитиве в качестве порта погрузки, или он содержит выражение "предполагаемый" или аналогичное определение в отношении порта погрузки, то требуется запись на коносаменте, указывающая порт погрузки тот же, который указан в аккредитиве, дата отправки и название судна. Это положение применяется даже в том случае, когда погрузка на борт или отправка указанного судна указаны типографским текстом на коносаменте.

IV. является единственным оригиналом коносамента или, если выдан более чем в одном оригинале, является полным комплектом, что указано в коносаменте.

V. сроки и условия перевозки или ссылки на другой источник, содержащий сроки и условия перевозки (краткая форма или бланк с незаполненной обратной стороной коносамента). Содержание сроков и условий перевозки не проверяется.

VI. не содержит указания, что он выставлен на условиях чартер-партии.

b. Для целей настоящей статьи перегрузка означает разгрузку с одного судна и погрузку на другое судно во время перевозки из порта погрузки в порт разгрузки, указанный в аккредитиве.

c. I. Коносамент может указывать, что товары будут или могут быть перегружены при условии, что вся перевозка покрыта одним и тем же коносаментом.

II. Коносамент, указывающий, что перегрузка будет или может иметь место, принимается, даже если аккредитив запрещает перегрузку, если товары были погружены в контейнер, трейлер или лихтер типа ЛЭШ, как указано в коносаменте.

d. Положения в коносаменте, предусматривающие, что перевозчик сохраняет право на перегрузку, не будут приниматься во внимание.

Статья 21. Необоротная морская накладная

a. Необоротная морская накладная, как бы она ни называлась, должна содержать:

I. наименование перевозчика и быть подписанной:

- перевозчиком или назначенным им агентом за или от имени перевозчика, или
- капитаном или назначенным им агентом за или от имени капитана.

Любая подпись перевозчика, капитана или агента должны быть идентифицированы как подписи перевозчика, капитана или агента.

Любая подпись агента должна указывать, подписал ли ее агент за или от имени перевозчика, или за или от имени капитана.

II. указание, что товары были отгружены на борт указанного судна в порту погрузки, предусмотренном в аккредитиве, путем:

- типографского текста, или
- записи на накладной, содержащей дату на которую товары были доставлены на борт.

Датой выдачи необоротной морской накладной будет считаться дата отправки, если только необоротная морская накладная не содержит записи, которая указывает дату отправки, и в этом случае дата проставленная на накладной будет считаться датой отправки.

Если необоротная морская накладная содержит слова "предполагаемое судно" или аналогичное определение в отношении названия судна, то требуется запись на накладной, которая содержит дату отправки и название реального судна.

III. указание отправки из порта погрузки в порт разгрузки, предусмотренный в аккредитиве.

Если необоротная морская накладная не указывает порта погрузки, предусмотренного в аккредитиве в качестве порта погрузки, или она содержит выражение "предполагаемый" или аналогичное определение в отношении порта погрузки, то требуется запись на накладной, указывающая порт погрузки тот же, который указан в аккредитиве, дату отправки и название судна. Это положение применяется даже в том случае, когда погрузка на борт или

отправка указанного судна указаны типографским текстом на необоротной морской накладной.

IV. является единственным оригиналом необоротной морской накладной или, если выдан более чем один оригинал, является полным комплектом, что указано в необоротной морской накладной.

V. сроки и условия перевозки или ссылки на другой источник, содержащий сроки и условия перевозки (краткая форма или бланк с незаполненной обратной стороной необоротной морской накладной). Содержание сроков и условий перевозки не проверяется.

VI. не содержит указания, что он выставлен на условиях чартер-партии.

b. Для целей настоящей статьи перегрузка означает разгрузку с одного судна и погрузку на другое судно во время перевозки из порта погрузки в порт разгрузки, указанный в аккредитиве.

c. I. Необоротная морская накладная может указывать, что товары будут или могут быть перегружены при условии, что вся перевозка покрыта одной и той же необоротной морской накладной.

II. Необоротная морская накладная, указывающая, что перегрузка будет или может иметь место, принимается, даже если аккредитив запрещает перегрузку, если товары были погружены в контейнер, трейлер или лихтер типа ЛЭШ, как указано в необоротной морской накладной.

d. Положения в необоротной морской накладной, предусматривающие, что перевозчик сохраняет право на перегрузку, не будут приниматься во внимание.

Статья 22. Коносамент чартер-партии

a. Коносамент, как бы он не назывался, содержащий указание, что он регулируется чартер-партией (коносамент чартер-партии), должен содержать:

I. подписи:

- перевозчика или названного им агента за или от имени перевозчика, или

- собственника или названного им агента за или от имени собственника, или

- фрахтователя или названного им агента за или от имени фрахтователя.

Любая подпись капитана, собственника, фрахтователя или агента должны быть идентифицированы как подписи капитана, собственника, фрахтователя или агента.

Любая подпись агента должна указывать, подписал ли агент за или от имени капитана, собственника или фрахтователя.

Агент, который подписывается за или от имени собственника или фрахтователя, должен указывать имя собственника или фрахтователя.

II. указание, что товары были отгружены на борт указанного судна в порту погрузки, предусмотренном в аккредитиве, путем:

- типографского текста, или

- записи на коносаменте, содержащей дату на которую товары были доставлены на борт.

Датой выдачи коносамента чартер-партии будет считаться дата отправки, если только коносамент чартер-партии не содержит записи, которая указывает дату отправки, и в этом случае дата, проставленная на коносаменте, будет считаться датой отправки.

III. указание отправки из порта погрузки в порт разгрузки, предусмотренный в аккредитиве. Порт разгрузки может быть также указан как ряд портов или географическая зона, как предусмотрено в аккредитиве.

IV. является единственным оригиналом коносамента чартер-партии или, если выдан более чем в одном оригинале, является полным комплектом, что указано в коносаменте чартер-партии.

b. Банк не проверяет контракты на чартер-партию, даже если это предусмотрено условиями аккредитива.

Статья 23. Документ воздушной перевозки

a. Документ воздушной перевозки, как бы он не назывался, должен содержать:

I. имя перевозчика и быть подписан:

- перевозчиком, или

- названным им агентом за или от имени перевозчика.

Любая подпись перевозчика или агента должна быть идентифицирована как подписи перевозчика или агента.

Любая подпись агента должна указывать, подписал ли агент за или от имени перевозчика.

II. указание, что товары были приняты для перевозки.

III. указание даты выдачи. Эта дата будет считаться датой отправки, если только документ воздушной перевозки не содержит специальной записи о действительной дате отправки и в этом случае дата, указанная в записи, будет считаться датой отправки.

Любая другая информация, содержащаяся в документе воздушной перевозки в отношении номера рейса и даты, не будет приниматься во внимание при определении даты отправки.

IV. указание аэропорта отправки и аэропорта назначения, предусмотренных в аккредитиве.

V. является оригиналом для грузоотправителя или экспортера, даже если аккредитив предусматривает полный комплект оригиналов.

VI. сроки и условия перевозки или ссылки на другой источник, содержащий сроки и условия перевозки. Содержание сроков и условий перевозки не проверяется.

b. Для целей настоящей статьи перегрузка означает разгрузку с одного самолета и погрузку на другой самолет во время перевозки из аэропорта отправки в аэропорт назначения, указанный в аккредитиве.

c. I. Документ воздушной перевозки может указывать, что товары будут или могут быть перегружены при условии, что вся перевозка покрыта одним и тем же документом воздушной перевозки.

II. Документ воздушной перевозки, указывающий, что перегрузка будет или может иметь место, принимается, даже если аккредитив запрещает перегрузку.

Статья 24. Транспортные документы на перевозку автомобильным, железнодорожным и речным транспортом

a. Транспортные документы на перевозку автомобильным, железнодорожным и речным транспортом, как бы они не назывались, должны содержать:

I. имя перевозчика и:

- быть подписаны перевозчиком или названным им агентом за или от имени перевозчика, или
- иметь отметку о получении товаров путем проставления подписи, штампа или записи перевозчика или названного им агента за или от имени перевозчика.

Любая подпись, штамп или запись о получении товаров перевозчика или агента должны быть идентифицированы как подписи перевозчика или агента.

Любая подпись агента, штамп или запись о получении товаров должна указывать, что агент подписал или действовал за или от имени перевозчика.

Если железнодорожный транспортный документ не указывает перевозчика, то любая подпись или штамп железнодорожной компании будет считаться доказательством, что документ был подписан перевозчиком.

II. указание даты отправки или даты получения товаров для отправки, погрузки или перевозки в месте, предусмотренном в аккредитиве. Если транспортный документ не содержит штемпельной отметки, указывающей дату получения или дату отправки, то дата выдачи транспортного документа будет считаться датой отправки.

III. указание места отправки и места назначения, предусмотренных в аккредитиве.

b. I. Автомобильный транспортный документ должен быть оригиналом для грузоотправителя или экспортера и не указывать, для кого документ был подготовлен.

II. Железнодорожный транспортный документ, имеющий отметку "дубликат" будет считаться оригиналом.

III. Железнодорожный или речной транспортный документ будет считаться оригиналом, независимо от того, помечен он как оригинал или нет.

c. При отсутствии на транспортном документе указания о количестве выданных оригиналов, представленное количество будет считаться полным комплектом.

d. Для целей настоящей статьи, перегрузка означает разгрузку с одного средства перевозки и погрузку на другое средство перевозки того же вида транспорта во время перевозки с места отгрузки, отправки или перевозки в место назначения, указанное в аккредитиве.

e. I. Транспортный документ автомобильного, железнодорожного или речного транспорта может указывать, что товары будут или могут быть перегружены при условии, что вся перевозка покрыта одним и тем же транспортным документом.

II. Транспортный документ автомобильного, железнодорожного или речного транспорта, указывающий, что перегрузка будет или может иметь место, принимается, даже если аккредитив запрещает перегрузку.

Статья 25. Курьерская квитанция, почтовая квитанция или свидетельство почтового отправления

a. Курьерская квитанция, как бы она не называлась, свидетельствуя о получении товаров для транспортировки, должна содержать:

I. имя курьерской службы и быть проштампована или подписана указанной курьерской службой в месте, из которого товары должны быть отправлены, как это предусмотрено в аккредитиве; и

II. дату получения или обозначение того же значения. Эта дата будет считаться датой отправки.

b. Требование об оплате или предоплате курьерского сбора может быть удовлетворено транспортным документом, выданным курьерской службой, который свидетельствует, что курьерские сборы оплачиваются за счет стороны, иной чем грузополучатель.

c. Почтовая квитанция или свидетельство почтового отправления, как бы они не назывались, являющиеся доказательством получения товаров для транспортировки, должны быть проштампованы или подписаны и датированы в месте, из которого товары должны быть отправлены, как это указано в аккредитиве. Эта дата будет считаться датой отправки.

Статья 26. "На палубе", "Погрузка и подсчет", "Содержимое по заявлению грузоотправителя" и сборы, дополнительные к фрахту

a. Транспортный документ не должен указывать, что товары погружены или будут погружены на палубу. Допускается указание в транспортном документе о том, что товары могут быть погружены на палубу.

b. Транспортный документ, содержащий такое утверждение как "погрузка и подсчет" и "содержимое по заявлению грузоотправителя", принимается.

c. Транспортный документ может содержать сведение, обозначенное штампом или иным образом, о сборах, дополнительных к фрахту.

Статья 27. Чистый транспортный документ

Банк будет принимать только чистый транспортный документ. Чистым транспортным документом является документ, не содержащий оговорки или пометки, которая ясно констатируют дефектное состояние товаров или их упаковки. Слово "чистый" не требуется проставлять на транспортном документе, даже если аккредитив содержит требование, чтобы транспортный документ был "чистым на борту".

Статья 28. Страховой документ и покрытие

a. Страховой документ, такой как страховой полис, страховой сертификат или декларация должен быть выдан и подписан страховой компанией, страховщиком или их агентами или их представителями.

Любая подпись агента или представителя должна указывать, подписал ли агент или представитель за или от имени страховой компании или страховщика.

b. Если страховой документ указывает, что он был выдан в более чем одном оригинале, то должны быть представлены все оригиналы.

c. Пометки о покрытии не принимаются.

d. Страховой полис принимается вместо страхового сертификата или декларации.

e. Дата страхового документа должна быть не позже даты отправки, если из страхового документа не следует, что страхование вступает в силу с даты не позже чем дата отправки.

f. I. Страховой документ должен содержать сумму страхового покрытия и быть в валюте аккредитива.

II. Требование в аккредитиве о том, чтобы страховое покрытие было в процентах от стоимости товаров, суммы накладной или подобном указании считается минимальной суммой требуемого покрытия.

Если в аккредитиве не имеется указаний о требуемом страховом покрытии, то сумма страхового покрытия должна быть не менее 110% от СИФ или СИП стоимости товаров.

Если цена СИФ или СИП не может быть определена из документов, то сумма страхового покрытия должна исчисляться исходя из суммы требуемого платежа или негоциации, или из общей стоимости товаров по коммерческому счету, в зависимости от того, которая из них больше.

III. Страховой документ должен указывать, что риски покрыты по меньшей мере от места получения или отправки и до места освобождения от ответственности или конечного назначения, как предусмотрено в аккредитиве.

g. Аккредитив должен предусматривать вид требуемого страхования и, если имеются, дополнительные риски, которые должны быть покрыты страхованием. Страховой документ принимается без ответственности за какие-либо не покрытые риски, если аккредитив использует неточные термины, такие как "обыкновенные риски" или "обычные риски".

h. Если аккредитив требует страхования "всех рисков" и представленный страховой документ содержит указание или оговорку обо "всех рисках", независимо от того, имеется ли заголовок "все риски", то страховой документ принимается без учета того, что какие-то риски были исключены.

i. Страховой документ может содержать ссылки на любую исключающую оговорку.

j. Страховой документ может указывать, что страхование предусматривает франшизу или превышения (вычитаемые).

Статья 29.

a. Если дата истечения срока аккредитива или последний день для представления документов приходится на день, в который банк, которому должны быть представлены документы, закрыт по причинам иным, чем указанные в статье 36, то дата истечения срока или последнего дня для представления документов, в зависимости от обстоятельств может быть продлена до первого следующего за ней банковского дня.

b. Если документы представлены в первый следующий банковский день, то исполняющий банк должен направить банку-эмитенту или

подтверждающему банку заявление о том, что представление было произведено во временных границах, продленных в соответствии с пунктом (a) статьи 29.

c. Более поздняя дата отправки не продлевается на основании пункта (a) статьи 29.

Статья 30. Допущения по сумме аккредитива, количеству и цене за единицу товара

a. Слова "около" или "приблизительно", использованные в связи с суммой аккредитива, количества или ценой за единицу товара в аккредитиве должны толковаться как допускающие разницу в пределах 10% больше или 10% меньше, чем сумма, количество или цена за единицу товара, к которым они относятся.

b. Допускается разница в пределах 5% больше или 5% меньше разрешенного количества товаров, при условии, что аккредитив не указывает количество по срокам при получении определенного числа упаковочных единиц или штук, и общая сумма выборки не превышает сумму аккредитива.

c. Даже если частичная доставка не разрешена, допускается разница в пределах 5% меньше чем разрешает сумма аккредитива, при условии, что количество товаров, если это предусмотрено в аккредитиве, отгружается полностью, и цена за единицу товара, если это предусмотрено в аккредитиве, не уменьшена или не применяется правило пункта (b) статьи 30. Это допущение не применяется в том случае, если аккредитив предусматривает специальные допущения или использует термины, упомянутые пункте (a) статьи 30.

Статья 31. Частичное использование аккредитива или частичная отправка

a. Разрешается частичное использование аккредитива или частичная отправка товара.

b. Представление более чем одного комплекта транспортных документов, свидетельствующих, что доставка осуществляется на тех же средствах перевозки и одним и тем же рейсом, при условии, что они указывают то же самое место назначения, не будет считаться покрывающим частичную отправку, даже если они имеют различные даты отправки или различные порты погрузки, места принятия на хранение или отправки. Если представление содержит более одного комплекта документов, последняя дата отправки, проставленная на любом комплекте транспортных документов, будет считаться датой отправки.

Представление одного или более комплектов транспортных документов, свидетельствующих об отправке более одного средства перевозки того же вида

транспорта, будет считаться покрывающим частичную отправку, даже если средства перевозки отправились в один и тот же день и в то же место назначения.

c. Представление, состоящее из более одной курьерской квитанции, почтовой квитанции или свидетельства почтового отправления, не будет считаться частичной отправкой, если курьерская квитанция, почтовая квитанция или свидетельство почтового отправления были проштампованы или подписаны тем же курьером или почтовой службой в том же месте, с той же датой и в то же место назначения.

Статья 32. Частичное использование аккредитива или отправка частями

Если в аккредитиве предусмотрены частичные платежи или отправка частями в течение определенных периодов времени и какая-либо часть суммы не использована или товар не был отправлен в течение срока, разрешенного для этой части, то аккредитив не может быть использован для этой и любой последующей части.

Статья 33. Часы представления документов

Банк не обязан принимать документы вне своих банковских часов.

Статья 34. Непризнание действительности документов

Банк не несет ответственности за форму, обоснованность, точность, подлинность, подделку или правовую силу любого документа, или за общие или частные условия, предусмотренные в документе или дополнительно включенные в них впоследствии; он не несет ответственности за описание, количество, вес, качество, состояние, упаковку, поставку, стоимость или фактическое наличие товаров, услуг или других описаний, представленных любым документом, или за добросовестность и действия или упущения, платежеспособность, коммерческую репутацию или положение грузоотправителя, перевозчика, экспедитора, грузополучателя или страховщика товаров или любых других лиц.

Статья 35. Отрицание факта получения документов и перевода

Банк не несет ответственности за последствия задержки, потери в пути, повреждения или другие ошибки при передаче любых сообщений или отправке писем или документов, если такие сообщения, письма или документы переданы или отосланы в соответствии с требованиями аккредитива, или если банк

проявил инициативу в выборе службы доставки в отсутствие таких инструкций в аккредитиве.

Если исполняющий банк решил, что представление документов является надлежащим и направляет документы в банк-эмитент или подтверждающий банк, независимо от того произвел ли исполняющий банк платеж или негоциацию, банк-эмитент или подтверждающий банк должны произвести платеж, негоциацию или возмещение этому исполняющему банку, даже если документы затерялись в пути между исполняющим банком и банком-эмитентом или подтверждающим банком, или между подтверждающим банком и банком-эмитентом.

Банк не несет ответственности за ошибки в переводе или толковании технических терминов и могут передать термины аккредитива без их перевода.

Статья 36. Форс-мажор

Банк не несет ответственности за последствия, вызванные приостановлением его деятельности из-за стихийных бедствий, бунтов, гражданских волнений, восстаний, войн, актов терроризма или из-за любых забастовок или локаутов или любых других обстоятельств вне его контроля.

Банк не будет, после возобновления своей деятельности, производить платеж или негоциацию, по которым истек срок во время такого перерыва его деятельности.

Статья 37. Непризнание действий другой стороны

a. Банк, пользующийся услугами другого банка в целях выполнения инструкций приказодателя, делает это за счет и риск приказодателя.

b. Банк-эмитент или авизующий банк не несет ответственности, если инструкции, которые он передает другому банку, не будут выполнены, даже если он проявил инициативу по выбору этого другого банка.

c. Банк, давший инструкцию другому банку в отношении оказания услуг, несет ответственность за любые комиссионные, сборы, выплаты или затраты ("расходы"), понесенные этим банком в связи с выполнением его инструкций.

Если аккредитив предусматривает, что расходы оплачиваются за счет бенефициара и эти расходы не могут быть собраны или вычтены из поступлений, то банк-эмитент несет ответственность за оплату расходов.

Аккредитив или его изменения не должны предусматривать, что авизование для бенефициара обусловлено выплатой расходов авизующего банка или второго авизующего банка.

d. Приказодатель связан и несет ответственность за возмещение банку по всем обязательствам и ответственности, которые вытекают из иностранного права и обычаев.

Статья 38. Переводный аккредитив

a. Банк не имеет обязанности по переводу аккредитива, за исключением случая, когда этот банк прямо согласился на это.

b. Для целей настоящей статьи:

Переводный аккредитив означает, что он специально обозначен как "переводный". Переводный аккредитив может быть передан полностью или в части другому бенефициару ("второй бенефициар") по просьбе бенефициара ("первый бенефициар").

Переводящий банк означает исполняющий банк, который переводит аккредитив, или, при аккредитиве исполняемым любым банком, - банк, который специально уполномочен банком-эмитентом произвести перевод и он переводит аккредитив. Банк-эмитент может быть переводящим банком.

Переводный аккредитив означает аккредитив, который исполняется переводящим банком второму бенефициару.

c. Если иное не согласовано во время перевода, то все расходы (такие как комиссионные, пошлины, расходы или издержки), связанные с переводом, должны оплачиваться первым бенефициаром.

d. Аккредитив может быть переведен частями более чем одному второму бенефициару, при условии, что разрешены частичные платежи или отправки.

Переводный аккредитив не может быть переведен по просьбе второго бенефициара любому последующему бенефициару. Первый бенефициар не может рассматриваться в качестве последующего бенефициара.

e. Любая просьба о переводе должна указывать, могут ли и на каких условиях изменения авизуются вторым бенефициаром. Переводный аккредитив должен четко указывать эти условия.

f. Если аккредитив передается более чем одному второму бенефициару, отказ от изменений со стороны одного или более вторых бенефициаров не приводит к недействительности акцепта любого другого второго бенефициара, в отношении которого переводный аккредитив был соответственно изменен. Для любого второго бенефициара, который отказался от изменения, переводный аккредитив будет оставаться не измененным.

g. Переводный аккредитив должен точно отражать сроки и условия аккредитива, включая подтверждение, если такое имеется, за исключением:

- суммы аккредитива,
- любой цены за единицу товара, указанной в нем;

- срока действия аккредитива,
- периода времени для представления документов, или
- даты самой последней отправки или периода для отправки,

любые из них или все они могут быть уменьшены или сокращены.

Проценты за страховое покрытие могут быть увеличены таким образом, чтобы обеспечить сумму покрытия, предусмотренную в аккредитиве или настоящих статьях.

Наименование первого бенефициара может быть заменено наименованием приказодателя аккредитива.

Если наименование приказодателя специально требуется аккредитивом для указания в любых документах, иных чем накладная, такое требование должно быть отражено в переводном аккредитиве.

h. Первый бенефициар имеет право заменить своим счетом-фактурой или траттой, если таковая имеется, счета и тратты второго бенефициара на сумму, не превышающую указанную в аккредитиве, и после такой замены первый бенефициар может получить по аккредитиву разницу, если таковая окажется, между его счетом и счетом второго бенефициара.

i. Если первый бенефициар представляет свой собственный счет и тратту, если таковая имеется, но отказывается сделать это по первому требованию, или если счета, представленные первым бенефициаром, порождают противоречия, которых не было в представлении документов, сделанном вторым бенефициаром, и первый бенефициар отказывается исправить их по первому требованию, то переводящий банк имеет право представить документы, полученные от второго бенефициара, в банк-эмитент без последующей ответственности перед первым бенефициаром.

j. Первый бенефициар может в своей просьбе о переводе указать, что платеж или негоциация действительны в отношении второго бенефициара в месте, в которое аккредитив был переведен, до даты истечения срока аккредитива и включая ее. Данное положение не ущемляет права первого бенефициара в соответствии с пунктом (h) статьи 38.

k. Представление документов вторым бенефициаром или от его имени должно быть сделано в переводящий банк.

Статья 39.
Переуступка выручки

Тот факт, что аккредитив не предусматривает перевода, не затрагивает права бенефициара на переуступку любой выручки, на которую он имеет или может иметь право по аккредитиву в соответствии с положениями применимого права. Настоящая статья касается только переуступки выручки и не затрагивает переуступки права работать по аккредитиву.

УНИФИЦИРОВАННЫЕ ПРАВИЛА ДЛЯ ГАРАНТИЙ ПО ТРЕБОВАНИЮ Публикация Международной торговой палаты № 758 (URDG)

Статья 1

Применение правил URDG

a) Унифицированные правила для гарантий по требованию («URDG») применяются к любой гарантии по требованию или контр-гарантии, в которой прямо указывается, что она им подчинена. Они являются обязательными для всех сторон по гарантии по требованию или контр-гарантии, за исключением тех случаев и в той мере, в какой они изменены или исключены гарантией по требованию или контр-гарангией.

b) В тех случаях, когда по просьбе контр-гаранта гарантия по требованию выдается с подчинением URDG, контр-гарантия также должна подчиняться URDG, если только подчинение URDG самой контргарантией не исключено. Однако гарантия по требованию не становится подчиненной URDG только потому, что URDG подчинена контр-гарантия.

c) В тех случаях, когда по просьбе инструктирующей стороны или по соглашению с ней гарантия по требованию или контр-гарантия выдается с подчинением URDG, инструктирующая сторона считается принявшей права и обязанности, прямо установленные для нее в настоящих правилах.

d) В тех случаях, когда гарантия по требованию или контр-гарантия выдана 1 июля 2010 года или позднее с указанием на подчинение URDG, но без указания на то, применяется ли редакция 1992 или 2010 года, или без указания номера публикации, гарантия по требованию или контр-гарантия подчиняется URDG в редакции 2010 года.

Статья 2

Определения

В настоящих правилах:

Авизующая сторона означает сторону, которая авизует гарантию по просьбегаранта;

Аппликант означает указанную в гарантии сторону, обязательство которой по основной сделке обеспечивается гарантией. Аппликант может как являться, так и не являться инструктирующей стороной;

Заявление означает запрос на выдачу гарантии;

Аутентифицированный применительно к электронному документу означает, что сторона, которой представлен документ, способна однозначно идентифицировать отправителя и убедиться в том, что полученные данные являются полными и неизмененными;

Бенефициар означает сторону, в пользу которой выдается гарантия;

Рабочий день означает день, когда место ведения деятельности, где должна быть совершена операция, регулируемая настоящими правилами, обычно открыто для совершения такой операции;

Расходы означают любые комиссии, вознаграждение, затраты или издержки, причитающиеся любой стороне, действующей по гарантии, подчиненной настоящим правилам;

Надлежащее требование означает требование, удовлетворяющее критериям надлежащего представления;

Надлежащее представление по гарантии означает представление, соответствующее, во-первых, условиям самой гарантии; во-вторых, настоящим правилам в той мере, в какой они согласуются с этими условиями; и, в-третьих, - при отсутствии соответствующих положений в гарантии или настоящих правилах – международной стандартной практике для гарантий по требованию;

Контр-гарантия означает любое подписанное обязательство, независимо от его названия или описания, предоставленное контр-гарантом другой стороне для обеспечения выдачи такой другой стороной гарантии или другой контр-гарантии и предусматривающее платеж по предъявлении надлежащего требования по контр-гарантии, выданной в пользу такой стороны;

Контр-гарант означает сторону, выдающую контргарантию как в пользу гаранта, так и в пользу другого контр-гаранта, и включает в себя сторону, действующую за собственный счет;

Требование означает подписанный бенефициаром документ, содержащий требование платежа по гарантии;

Гарантия по требованию или гарантия означает любое подписанное обязательство, независимо от его названия или описания, предусматривающее платеж по предъявлении надлежащего требования;

Документ означает подписанную или неподписанную запись информации на бумажном носителе или в электронной форме, которая может быть воспроизведена в осязаемой форме лицом, которому она представлена. Для целей настоящих правил документ включает требование и обосновывающее заявление;

Истечение срока означает дату истечения срока или событие, определяющее истечение срока, а при указании обоих - более раннее из двух;

Дата истечения срока означает указанную в гарантии дату, не позднее которой может быть совершено представление;

Событие, определяющее истечение срока, означает событие, которое в соответствии с условиями гарантии приводит к истечению ее срока либо немедленно, либо в течение определенного периода времени после того, как это

событие произошло, и для этих целей событие считается имевшим место только:

a) когда гаранту представлен указанный в гарантии документ, подтверждающий, что данное событие произошло, или

b) если такой документ в гарантии не указан, когда наступление этого события становится возможным установить из собственных записей гаранта.

Гарантия, см. гарантия по требованию;

Гарант означает сторону, выдающую гарантию, и включает в себя сторону, действующую за собственный счет;

Собственные записи гаранта означают записи гаранта, отражающие суммы зачислений или списаний по счетам, ведущимся у гаранта, при условии, что записи о таких зачислениях или списаниях позволяют гаранту идентифицировать гарантию, к которой они относятся;

Инструктирующая сторона означает сторону, отличную от контр-гаранта, которая дает инструкции на выдачу гарантии или контр-гарантии и является ответственной за возмещение гаранту, а в случае контргарантии - контр-гаранту. Инструктирующая сторона может как являться, так и не являться аппликантом;

Представление означает вручение гаранту документа по гарантии либо сам врученный таким образом документ. Оно включает в себя также представление, отличное от требования, например, для целей начала отсчета истечения срока гарантии или для изменения ее суммы;

Представляющее лицо означает лицо, которое осуществляет представление в качестве бенефициара или от его имени, либо в качестве аппликанта или от его имени, в зависимости от случая;

Подписанный применительно к документу, гарантии или контр-гарантии означает, что его (ее) оригинал подписан лицом, его (ее) выдавшим или от его имени как посредством электронной подписи, которая может быть аутентифицирована стороной, которой этот документ, гарантия или контр-гарантия были представлены, так и проставлением собственноручной подписи, факсимиле, перфорированной подписи, штампа, символа или иным механическим способом;

Обосновывающее заявление означает заявление, упомянутое либо в пункте 15 (a), либо в пункте 15 (b);

Основная сделка означает договор, условия тендера/конкурса или иные отношения между аппликантом и бенефициаром, на которых основана гарантия.

Статья 3

Толкования

В настоящих правилах:

a) Отделения гаранта в разных странах рассматриваются как самостоятельные организации.

b) За исключением случаев, когда контекстом предусматривается иное, термин «гарантия» включает в себя контр-гарантию и любые изменения к гарантии и контр-гарантии, термин «гарант» включает в себя контр-гаранта, а термин «бенефициар» включает в себя сторону, в пользу которой выдана контр-гарантия.

c) Любое требование о представлении одного или более оригиналов или копий электронного документа считается выполненным при представлении одного электронного документа.

d) При употреблении с датой или датами, определяющими начало, конец или продолжительность периода, слова:

i. «с», «по», «до» и «[в период] между» включают;

a

ii «до» [«ранее»] и «после» исключают указанную дату или даты.

e) При использовании слов «в течение» применительно к периоду после наступления определенной даты или события такая дата или дата такого события в этот период не включаются, при этом в него включается последний день самого периода.

f) Употребление для характеристики лица, выписывающего документ, таких терминов, как «первоклассный», «общеизвестный», «квалифицированный», «независимый», «официальный», «компетентный» или «местный» означает, что выписать такой документ могло любое лицо, кроме бенефициара или аппликанта.

Статья 4

Выдача и вступление в силу

a) Гарантия считается выданной в тот момент, когда гарантом осуществлена ее отправка.

b) Гарантия безотзывна с момента выдачи, даже если это в ней не оговорено.

c) Бенефициар может предъявлять требование с момента выдачи гарантии или более позднего момента или события, которые предусмотрены гарантией.

Статья 5

Независимость гарантии и контр-гарантии

a) Гарантия по своей природе не зависит от основной сделки и заявления, а гарант никоим образом не связан и не ограничен такими сделками. Ссылка в гарантии на основную сделку для целей ее идентификации не меняет независимой природы гарантии. Обязательство гаранта платить по гарантии не зависит от требований или возражений, вытекающих из каких-либо отношений помимо отношений между гарантом и бенефициаром.

b) Контр-гарантия по своей природе не зависит ни от гарантии, ни от основной сделки, ни от заявления или любой другой контр-гарантии, к которой она относится, а контр-гарант никоим образом не связан и не ограничен такими сделками. Ссылка в контр-гарантии на основную сделку для целей ее идентификации не меняет независимой природы контр гарантии. Обязательство контргаранта платить по контр-гарантии не зависит от требований или возражений, вытекающих из каких- либо отношений помимо отношений между контргарантом и гарантом или другим контр-гарантом, которому выдана данная контр-гарантия.

Статья 6

Документы и товары, услуги или работы Гаранты имеют дело с документами, а не с товарами, услугами или работами, к которым документы могут иметь отношение.

Статья 7

Недокументарные условия

Гарантия не должна содержать условий, отличных от наступления даты или истечения периода, без указания документа, подтверждающего выполнение соответствующего условия. Если такой документ в гарантии не указан, и при этом выполнение условия не может быть установлено ни из собственных записей гаранта, ни на основе определенного в гарантии показателя, гарант будет считать такое условие ненаписанным и не будет его учитывать кроме как в целях проверки на предмет отсутствия противоречия между данными, которые могут содержаться в указанном и представленном по гарантии документе, и данными самой гарантии.

Статья 8

Содержание инструкций и гарантий

Все инструкции на выдачу гарантий и сами гарантии должны быть четкими и ясными и не должны содержать излишние детали. Во всех гарантиях рекомендуется указывать:

a. Аппликанта;

b. Бенефициара;

c. Гаранта;

d. Номер или иную информацию, идентифицирующую основную сделку;

e. Номер или иную информацию, идентифицирующую выданную гарантию, а в случае контр-гарантии - выданную контр-гарантию;

f. Сумму или максимальную сумму, подлежащую выплате, а также валюту, в которой платеж может быть осуществлен;

g. Истечение срока гарантии;

h. Любые условия в отношении требования платежа;

i. Условие о необходимости предъявления требования или иных документов в бумажной и/или в электронной форме;

j. Язык любого документа, указанного в гарантии; и

k. Сторону, ответственную за оплату расходов.

Статья 9

Непринятое заявление

Если при получении заявления гарант не готов или не может выдать гарантию, он должен незамедлительно уведомить об этом инструктировавшую его сторону.

Статья 10

Авизование гарантии или изменения

a. Гарантия может быть авизована бенефициару через авизующую сторону. Авизуя гарантию как напрямую, так и с использованием услуг другой стороны («вторая авизующая сторона»), авизующая сторона тем самым извещает бенефициара или вторую авизующую сторону, в зависимости от ситуации, что она удостоверилась в очевидной подлинности гарантии и что направленное извещение точно отражает условия гарантии, полученной авизующей стороной.

b. Авизуя гарантию, вторая авизующая сторона тем самым свидетельствует бенефициару, что она удостоверилась в очевидной подлинности полученного ею извещения и что это извещение точно отражает условия гарантии, полученной второй авизующей стороной.

c. Авизующая сторона или вторая авизующая сторона авизует гарантию без каких бы то ни было дополнительных заверений или обязательств перед бенефициаром.

d. Если сторона, которая получила инструкцию авизовать гарантию или изменение, не готова или не может это сделать, она должна незамедлительно известить об этом сторону, от которой были получены такие гарантия, изменение или извещение.

e. Если сторона, которая получила инструкции авизовать гарантию, согласна сделать это, но не может удостовериться в очевидной подлинности гарантии или извещения, она должна незамедлительно уведомить об этом сторону, от которой, по всей видимости, были получены эти инструкции. Если авизующая сторона или вторая авизующая сторона, тем не менее, примет решение авизовать такую гарантию, она должна уведомить бенефициара или вторую авизующую сторону о том, что она сама не смогла' удостовериться в очевидной подлинности гарантии или извещения.

f. Гарант, использующий услуги авизующей стороны или второй авизующей стороны, равно как и авизующая сторона, использующая услуги второй авизующей стороны, чтобы авизовать гарантию, должны, по возможности, использовать ту же самую сторону, чтобы авизовать любое изменение к этой гарантии.

Статья 11

Изменения

a. Если при получении инструкций о выдаче изменения к гарантии гарант по какой-либо причине не готов или не имеет возможности выдать такое изменение, гарант должен незамедлительно информировать об этом инструктировавшую его сторону.

b. Изменение, произведенное без согласия бенефициара, не обязывает бенефициара. Тем не менее гарант безотзывно связан изменением с момента его выдачи, если только и до тех пор, пока бенефициар не отклонит это изменение.

c. Если только изменение в гарантию не было внесено в соответствии с условиями самой гарантии, бенефициар вправе отклонить его в любое время до тех пор, пока он не уведомил о своем согласии принять данное изменение или не осуществил представление, соответствующее исключительно измененной гарантии.

d. Авизующая сторона должна незамедлительно известить сторону, от которой получено изменение, о поступившем от бенефициара согласии или отказе принять это изменение.

e. Частичное принятие изменения не допускается и будет рассматриваться как уведомление об отказе принять изменение.

f. Содержащееся в изменении условие о том, что это изменение вступает в силу, если только оно не будет отклонено в течение определенного периода времени, приниматься во внимание не будет.

Статья 12.

Пределы ответственности гаранта по гарантии

Гарант несет ответственность перед бенефициаром только в соответствии, во-первых, с условиями самой гарантии и, во-вторых, с настоящими правилами в той мере, в какой они согласуются с условиями гарантии, в пределах суммы гарантии.

Статья 13.

Изменение суммы гарантии

Гарантия может предусматривать уменьшение или увеличение ее суммы в определенные даты или при наступлении определенного события, которое в соответствии с условиями гарантии ведет к изменению ее суммы. В этих целях событие считается имевшим место только:

a) когда гаранту представлен указанный в гарантии документ, подтверждающий, что данное событие произошло, или b) если в гарантии такой документ не предусмотрен, когда наступление этого события становится возможным установить из собственных записей гаранта или исходя из определенного в гарантии показателя.

Статья 14.

Представление

a. Представление должно быть сделано гаранту:

i) в месте выдачи гарантии или в другом месте, указанном в гарантии, и

и) не позднее даты истечения срока действия гарантии.

b. Представление должно быть полным, если только в нем не указано, что оно будет завершено позднее. В этом случае оно должно быть завершено не позднее даты истечения срока.

c. В случае, если в гарантии указано, что представление должно быть совершено в электронной форме, в гарантии должен быть оговорен формат, система для передачи данных и электронный адрес для представления. Если гарантия не содержит соответствующих указаний, документ может быть представлен в любом электронном формате, позволяющем произвести его аутентификацию, или на бумажном носителе. Электронный документ, который не может быть аутентифицирован, считается непредставленным.

d. В случае, если в гарантии указано, что представление должно быть сделано на бумажном носителе с использованием определенного способа доставки, однако использование иного способа доставки прямо не исключено, использование иного способа доставки лицом, осуществляющим представление, является приемлемым, если представление получено в месте и в сроки, указанные в пункте «a» настоящей статьи.

e. В случае, если в гарантии не указано, должно ли представление быть сделано в электронной форме или на бумажном носителе, любое представление должно быть совершено на бумажном носителе.

f. В каждом представлении должна идентифицироваться гарантия, в отношении которой оно совершено, например указание номера гарантии, присвоенного гарантом. В противном случае срок для проверки, указанный в статье 20, будет начинаться с даты идентификации гарантии. Ни одно из положений настоящего пункта не ведет к продлению срока гарантии или ограничению действия пунктов «а» или «Ь» статьи 15 в отношении любых отдельно представленных документов в части ссылки на требование, к которому они относятся.

g. Если только гарантией не предусмотрено иное, документы, выдаваемые аппликантом или от его имени либо бенефициаром или от его имени, включая любое требование по гарантии или обосновывающее заявление, должны быть оформлены на языке гарантии. Документы, выдаваемые любым другим лицом, могут быть оформлены на любом языке.

Статья 15.

Порядок предъявления требования

a. Требование по гарантии должно подкрепляться иными документами, которые предусмотрены в гарантии, но в любом случае — заявлением бенефициара, в котором указывается, в чем состоит нарушение аппликантом его обязательств по основной сделке. Это заявление может содержаться в требовании или в отдельном подписанном документе, сопровождающем требование либо направляемом дополнительно, но со ссылкой на данное требование.

b. Требование по контргарантии должно подкрепляться в любом случае заявлением стороны, в пользу которой была выдана контргарантия, в котором указывается, что эта сторона получила надлежащее требование по выданной ею гарантии или контргарантии. Это заявление может содержаться в требовании или в отдельном подписанном документе, сопровождающем требование или направляемом дополнительно, но со ссылкой на данное требование.

c. Требование в отношении обосновывающего заявления в пункте «а» или «Ь» настоящей статьи применяется, если гарантия или контргарантия прямо не исключает этого требования.

Такие формулировки об исключении данного требования, как «Обосновывающее заявление, предусмотренное пунктами “а” и “Ь” статьи 15, исключено», удовлетворяют условиям настоящего пункта.

d. Ни требование, ни обосновывающее заявление не могут быть датированы более ранней датой, чем дата, когда у бенефициара возникает право предъявлять требование. Любой другой документ может быть датирован

числом, предшествующим такой дате. Ни требование, ни обосновывающее заявление, ни любой иной документ не могут быть датированы позднее даты их представления.

Статья 16.

Информация о требовании

Гарант должен незамедлительно известить инструктирующую сторону или контргаранта, в зависимости от ситуации, о любом требовании по гарантии или любом обращении за продлением гарантии в качестве альтернативы. Контргарант должен незамедлительно известить инструктирующую сторону о любом требовании по контргарантии и любом обращении за ее продлением в качестве альтернативы.

Статья 17.

Частичное требование и множественные требования, сумма требований

a. Требование может быть предъявлено на сумму меньшую, чем сумма гарантии («частичное требование»).

b. Возможно предъявление более одного требования («множественные требования»).

c. Выражение «множественные требования запрещены» или аналогичное выражение означает, что может быть предъявлено только одно требование в размере суммы гарантии или ее части.

d. В случае если гарантией предусмотрена возможность предъявления только одного требования и такое требование было отклонено, не позднее даты истечения срока гарантии может быть предъявлено другое требование.

e. Требование является ненадлежащим, если:

i) оно предъявлено на сумму большую, чем сумма гарантии, или

И) в обосновывающем заявлении или любых иных документах, предусмотренных гарантией, указаны суммы, которые в общей сложности меньше, чем сумма, указанная в требовании.

Напротив, требование не становится ненадлежащим только по причине того, что в обосновывающем заявлении или другом документе указана сумма, превышающая сумму требования.

Статья 18.

Независимость каждого требования

a. Предъявление требования, не являющегося надлежащим, или отзыв требования не лишает и никоим образом не ущемляет права на предъявление

другого своевременного требования, независимо от того, запрещены ли частичные или множественные требования по гарантии или нет.

b. Оплата требования, не являющегося надлежащим, не отменяет условия о том, что другие требования должны быть надлежащими.

Статья 19.

Проверка

a. Гарант должен установить исключительно на основании представления, является ли оно по своим внешним признакам надлежащим представлением.

b. Данные в документе, предусмотренном гарантией, должны проверяться в контексте самого документа, гарантии и настоящих правил. Данные не обязательнодолжны быть идентичными, но и не должны противоречить данным в этом же документе, в любом другом предусмотренном гарантией документе или в самой гарантии.

c. Если гарантия предусматривает представление документа без указания того, должен ли он быть подписан, кем он должен быть выписан или подписан и каково должно быть его содержание, то:

i) гарант примет документ в том виде, в каком он представлен, если он по своему содержанию, по всей видимости, выполняет функцию документа, предусмотренного гарантией, и во всем остальном соответствует положениям статьи 19«Ь», и

и) если документ подписан, то принята будет любая подпись, а указания имени или должности подписанта не требуется.

d. При представлении документа, не предусмотренного гарантией или не упоминаемого настоящими правилами, он не будет приниматься во внимание и может быть возвращен лицу, осуществляющему представление.

e. Гарант не обязан перепроверять расчеты, сделанные бенефициаром по формуле, указанной или упомянутой в гарантии.

f. Гарант будет рассматривать требование в отношении легализации, визирования, заверения документа и т. п. как соблюденное при наличии на документе любой подписи, отметки, штампа или ярлыка, которые выглядят как удовлетворяющие такому требованию.

Статья 20.

Срок проверки требования, платеж

a. Если представление требования не содержит указания о том, что оно будет завершено позднее, то гарант должен определить, является ли такое требование надлежащим, в течение пяти рабочих дней, следующих за днем представления. Этот период не сокращается и никак не меняется в связи с тем,

что в день представления или вскоре после него истекает срок действия гарантии. Однако, если в представлении указывается, что оно будет завершено позднее, оно не требует проверки до тех пор, пока оно не будет завершено.

b. Когда гарант установит, что требование является надлежащим, он обязан платить.

c. Платеж должен быть совершен в отделении или конторе гаранта или контргаранта, выдавшего данную гарантию или контргарантию, или в ином месте, которое может быть указано в гарантии или контргарантии («место платежа»).

Статья 21.

Валюта платежа

a. Гарант должен оплатить надлежащее требование в валюте, указанной в гарантии.

b. Если на дату, когда должен быть совершен платеж по гарантии:

i) гарант не может совершить платеж в валюте, указанной в гарантии, в связи с возникновением препятствующих этому обстоятельств, находящихся вне его контроля; или

И) платеж в валюте, указанной в гарантии, нарушает законодательство, действующее вместе платежа,

Гарант должен совершить платеж в валюте места платежа, даже если в гарантии указано, что платеж может быть совершен только в валюте, указанной в гарантии. Платеж, произведенный в такой валюте, будет обязывающим для инструктирующей стороны, а в случае контргарантии — для контргаранта. Гарант, а в случае контргарантии контр гарант вправе выбрать, получить ли возмещение в валюте, в которой был совершен платеж, или в валюте, указанной в гарантии, а в случае контргарантии — в валюте контргарантии.

c. Платеж или возмещение в валюте места платежа согласно пункту «Ь» совершаются по применимому обменному курсу, действующему в этом месте на момент платежа или предоставления возмещения. Вместе с тем в случае неуплаты гарантом причитающегося платежа в срок бенефициар может потребовать платеж по применимому обменному курсу, действующему либо на момент, когда платеж должен был быть совершен, либо по курсу на момент фактического платежа.

Статья 22.

Передача копий надлежащего требования

Гарант должен без промедления передать копию надлежащего требования и любых относящихся к нему документов инструктирующей стороне или, соответственно, контргаранту для передачи инструктирующей

стороне. При этом ни контргарант, ни инструктирующая сторона, в зависимости от случая, не вправе задерживать оплату или возмещение в ожидании такой передачи.

Статья 23.

Продлевайте или платите

a. Если надлежащее требование включает в себя в качестве альтернативы просьбу продлить срок действия гарантии, гарант может приостановить платеж по гарантии на период, не превышающий 30 календарных дней, следующих за днем получения требования.

b. Если после такой приостановки гарант предъявляет надлежащее требование по контр гарантии, включающее в себя в качестве альтернативы просьбу о продлении срока действия, контргарант может приостановить платеж на период, не превышающий период, на время которого приостановлен платеж по гарантии, минус четыре календарных дня.

c. Гарант незамедлительно извещает инструктирующую сторону, а в случае контргарантии — контргаранта, о периоде приостановки платежа по гарантии. Контргарант, в свою очередь, уведомляет инструктирующую сторону о такой приостановке и о любой приостановке платежа по контргарантии. Соблюдение требований данной статьи означает исполнение обязанности по информированию согласно статье 16.

d. Если период продления, запрошенный в требовании или иным образом согласованный стороной, предъявившей требование, предоставлен в соответствии с пунктами «a» или «Ь» настоящей статьи, требование платежа считается отозванным. Если такой период продления не предоставлен, надлежащее требование должно быть оплачено без необходимости представления какого- либо последующего требования.

e. Гарант или контргарант вправе отказать в любом продлении, даже получив инструкции о продлении, и в этом случае должен платить.

f. Гарант или контргарант обязаны незамедлительно известить сторону, от которой были получены инструкции, о своем решении продлить в соответствии с пунктом «d» или платить.

g. Ни гарант, ни контргарант не несут ответственности за приостановку платежа в результате применения описанной выше процедуры.

Статья 24.

Ненадлежащее требование, согласие на его принятие и уведомление

a. Если гарант устанавливает, что требование по гарантии не является надлежащим, он вправе отклонить такое требование или, действуя исключительно по собственному усмотрению, обратиться к инструктирующей

стороне или, в случае контргарантии, к контргаранту за получением согласия принять требование с расхождениями.

b. Если контргарант устанавливает, что требование по контргарантии не является надлежащим, он вправе отклонить такое требование или, действуя исключительно по собственному усмотрению, обратиться к инструктирующей стороне за получением согласия принять требование с расхождениями.

c. Ни одно из положений пунктов «a» и «Ь» настоящей статьи не продлевает период, упомянутый в статье 20, и не отменяет требований статьи 16. Получение согласия контргаранта или инструктирующей стороны не налагает на гаранта или контргаранта обязанности принять какое-либо расхождение.

d. Если гарант отклоняет требование, он обязан направить лицу, осуществившему представление требования, одно-единственное уведомление. В уведомлении должно быть указано:

i) что гарант отклоняет требование и

И) каждое расхождение, на основании которого гарант отклоняет требование.

e. Уведомление, предусмотренное пунктом «d» настоящей статьи, должно быть направлено без промедления, но не позднее окончания пятого рабочего дня, следующего заднем представления.

f. При несоблюдении гарантом положений пунктов «d» и «e» настоящей статьи он лишается права ссылаться на то, что требование и любые связанные с ним документы не являются надлежащим требованием.

g. В любой момент после направления уведомления, предусмотренного пунктом «d» настоящей статьи, гарант может возвратить лицу, осуществившему представление, любые документы, представленные на бумажном носителе, а также принять любое решение, которое он сочтет приемлемым, в отношении электронных записей без каких бы то ни было обязательств с его стороны.

h. Для целей пунктов «d», «f» и «g» настоящей статьи гарант означает также контргарант.

Статья 25.

Уменьшение суммы и прекращение

a. Сумма, которая может быть выплачена по гарантии, уменьшается на любую сумму:

i) выплаченную по гарантии,

ii) вытекающую из применения статьи 13 или

ш) указанную в подписанном бенефициаром частичном освобождении от обязательств по гарантии.

b. Независимо от того, возвращен ли гаранту оригинал гарантии или нет, действие ее прекращается:

i) по истечении срока,

ii) если не осталось суммы, которая может быть по ней выплачена, или

iii) при представлении гаранту подписанного заявления бенефициара об освобождении от обязательств по гарантии.

c. Если в гарантии или контргарантии не указаны ни дата истечения, ни событие, определяющее истечение срока, действие гарантии прекращается по истечении трех лет с даты ее выдачи, а действие контргарантии прекращается через 30 календарных дней после прекращения действия гарантии.

Если истечение срока действия гарантии приходится на день, который не является рабочим днем в месте представления требования, то датой истечения считается первый следующий рабочий день в том же месте.

d. В случае если гаранту стало известно о том, что гарантия прекращает свое действие по любому из оснований, перечисленных в пункте «Ь» вышеуказанной статьи, но иному, чем наступление даты истечения срока, гарант обязан незамедлительно известить об этом инструктирующую сторону или контргаранта (в зависимости от ситуации), и в этом случае контр гарант должен соответственно информировать инструктирующую сторону.

Статья 26.

Форс-мажор

a. В настоящей статье «форс-мажор» означает стихийные бедствия, бунты, гражданские волнения, восстания, войны, террористические акты или любые иные обстоятельства вне контроля гаранта или контргаранта, которые препятствуют совершению ими действий, регулируемых настоящими правилами.

b. Если срок действия гарантии истекает в то время, когда представлению или платежу препятствуют обстоятельства форс-мажора, то:

i) каждая гарантия и соответствующая контргарантия продлеваются на срок 30 календарных дней с даты, в которую они должны были бы истечь, и, как только появится возможность, гарант должен известить инструктирующую сторону, а в случае контргарантии — контргаранта о наступлении форс-мажора и продлении, а контр гарант должен, соответственно, известить инструктирующую сторону;

и) отсчет срока для проверки в соответствии со статьей 20 представления, совершенного, но еще не проверенного до наступления форс-мажора, приостанавливается до возобновления деятельности гаранта; и

iii) надлежащее требование по гарантии, представленное до наступления форс-мажора, но не оплаченное по причине форс-мажора, должно быть оплачено по окончании действия обстоятельств форс-мажора, даже если срок действия гарантии к этому моменту истечет, при этом гарант должен иметь право представить требование по контргарантии в течение 30 календарных дней после прекращения действия обстоятельств форс-мажора, даже если срок действия контргарантии истек.

c. Если срок действия контргарантии истекает в то время, когда представлению или платежу препятствуют обстоятельства форс-мажора, то:

i) контргарантия продлевается на срок 30 календарных дней с даты извещения контргарантом гаранта о прекращении действия обстоятельств форс- мажора. В свою очередь, контргарант должен, как только появится возможность, известить инструктирующую сторону об обстоятельствах форс-мажора и продлении;

и) отсчет срока для проверки в соответствии со статьей 20 представления, совершенного, но еще не проверенного до форс-мажора, приостанавливается до возобновления деятельности контргаранта; и

iii) надлежащее требование по контргарантии, представленное до наступления обстоятельств форс-мажора, но не оплаченное по причине обстоятельств форс-мажора, должно быть, оплачено по окончании действия обстоятельств форс-мажора, даже если срок действия контргарантии истек.

d. Любые продление, приостановка или платеж в соответствии с настоящей статьей налагают обязательства на инструктирующую сторону.

e. Никакой дополнительной ответственности за последствия форс-мажора гарант и контргарант не несут.

Статья 27.

Отказ от ответственности за действительность документов

Гарант не несет никаких обязательств или ответственности в отношении:

a. Формы, полноты, точности, подлинности, подделки или юридической силы любой подписи или представленного ему документа;

b. Общих или частных заявлений, содержащихся в представленном документе или дополнительно включенных в него;

c. Описания, количества, веса, качества, состояния, упаковки, доставки, стоимости или существования товара, оказания услуг или выполнения работ

или прочих данных, содержащихся или упомянутых в любом представленном ему документе; или

d. Добросовестности, действий, упущений, платежеспособности, результатов деятельности или репутации любого лица, выдавшего любой представленный гаранту документ или упомянутого в нем в любом ином качестве.

Статья 28.

Отказ от ответственности за передачу или перевод

a. Гарант не несет никаких обязательств или ответственности в отношении последствий задержки, потери в пути, искажения или иных ошибок, возникших при пересылке какого бы то ни было документа, если такой документ передавался или пересылался в соответствии с требованиями, указанными в гарантии, или если гарант мог самостоятельно выбрать службу доставки в отсутствие инструкций по данному вопросу.

b. Гарант не несет никаких обязательств или ответственности в отношении последствий, возникших в результате ошибок при переводе или толковании технических терминов, и вправе передать текст гарантии полностью или любую его часть без перевода.

Статья 29.

Отказ от ответственности за действия другой стороны

Гарант, пользующийся услугами другой стороны в целях исполнения инструкций инструктирующей стороны или контргаранта, делает это за счет и риск инструктирующей стороны или контргаранта.

Статья 30.

Пределы освобождения от ответственности

Статьи 27—29 не освобождают гаранта от обязательств или ответственности в связи с неисполнением обязанности действовать добросовестно.

Статья 31.

Освобождение от ответственности в отношении иностранных законов и обычаев

Инструктирующая сторона, а в случае контр гарантии контргарант обеспечит гаранту возмещение всех убытков, связанных с теми или иными обязанностями и обязательствами, налагаемыми иностранными законами или обычаями, включая случаи, когда такие законы и обычаи содержат условия, имеющие преимущественную силу над условиями, предусмотренными в гарантии или контргарантии. Инструктирующая сторона обеспечит возмещение

всех соответствующих убытков контргаранту, освободившему от ответственности гаранта согласно настоящей статье.

Статья 32.

Ответственность за расходы

a. Сторона, инструктирующая другую сторону предоставить определенные услуги в соответствии с настоящими правилами, отвечает за оплату расходов такой стороны, понесенных в связи с выполнением ее инструкций.

b. Если гарантия предусматривает отнесение расходов на счет бенефициара, но взыскать эти расходы не удается, ответственной за оплату указанных расходов является инструктирующая сторона. Если контргарантия предусматривает отнесение расходов по гарантии на счет бенефициара, но взыскать эти расходы не удается, ответственным за оплату указанных расходов перед гарантом остается контргарант, а перед контргарантом — инструктирующая сторона.

c. Ни гарант, ни какая-либо авизующая сторона не должны обусловливать выдачу гарантии, ее авизование или изменение получением гарантом или любой авизующей стороной возмещения расходов.

Статья 33.

Перевод (трансферация) гарантии и уступка выручки

a. Гарантия является переводной (трансферабельной), только если в ней прямо указано, что она является «переводной» («трансферабельной»), и в этом случае она может быть переведена один и более раз на всю сумму гарантии на момент перевода. Контргарантия не может быть переводной (трансферабельной).

b. Даже если в гарантии прямо указано, что она является переводной (трансферабельной), гарант не обязан исполнять просьбу о переводе (трансферации) такой гарантии после ее выдачи кроме как в пределах и на условиях, на которые он ясно согласился.

c. Переводная (трансферабельная) гарантия означает гарантию, которая может быть предоставлена гарантом новому бенефициару («правопреемнику») по просьбе действующего бенефициара («цедента»).

d. К переводу (трансферации) гарантии применяются следующие положения:

i) переведенная (трансферированная) гарантия должна включать все изменения, согласованные цедентом и гарантом на дату перевода; и

ii) гарантия может быть переведена только в тех случаях, когда в дополнение к условиям, указанным в пунктах «a», «Ь» и «d»(i) настоящей

статьи, цедент предоставил гаранту подписанное заявление о том, что правопреемник приобрел права и обязанности цедента по основной сделке.

e. Если только на момент перевода не согласовано иное, цедент оплачивает все расходы, понесенные в связи с переводом.

f. По гарантии, которая была переведена, требование и любое обосновывающее заявление должны быть подписаны правопреемником. Если только гарантия не предусматривает иного, в любом другом документе вместо наименования и подписи цедента могут использоваться наименование (имя) и подпись правопреемника.

g. Независимо от того, указано ли в гарантии, что она является переводной (трансферабельной) и в соответствии с положениями применимого права:

i) бенефициар вправе уступить любую часть платежа, который причитается или может причитаться ему по гарантии;

ii) однако при этом гарант не обязан осуществить платеж назначенному бенефициаром лицу, если только гарант не выразил на это согласие.

Статья 34.

Применимое право

a. Если только в гарантии не предусмотрено иное, она регулируется правом страны местонахождения отделения или конторы гаранта, выдавшего эту гарантию.

b. Если только в контргарантии не предусмотрено иное, она регулируется правом страны местонахождения отделения или конторы контргаранта, выдавшего эту контргарантию.

Статья 35.

Юрисдикция

a. Если только в гарантии не предусмотрено иное, любой спор между гарантом и бенефициаром в отношении гарантии подлежит разрешению исключительно компетентным судом страны местонахождения отделения или конторы гаранта, выдавшего эту гарантию.

b. Если только в контргарантии не предусмотрено иное, любой спор между контргарантом и гарантом в отношении контр гарантии подлежит разрешению исключительно компетентным судом страны местонахождения отделения или конторы контргаранта, выдавшего эту контргарантию.

УНИФИЦИРОВАННЫЕ ПРАВИЛА
по контрактным гарантиям*

Публикация Международной Торговой Палаты**
1978 года N 325

Статья 1. Сфера применения
Статья 2. Определения
Статья 3. Ответственность гаранта перед бенефициаром
Статья 4. Конечный срок для предъявления претензии
Статья 5. Срок действия гарантии
Статья 6. Возврат гарантии
Статья 7. Изменения в контрактах и гарантиях
Статья 8. Предъявление претензии
Статья 9. Документация, обосновывающая претензию
Статья 10. Применимое право
Статья 11. Разрешение споров

Статья 1. Сфера применения

1. Настоящие правила применяются к любой гарантии /***/, поручительству или подобному обстоятельству, как бы оно ни было названо или обозначено («гарантия»), в которых указывается на подчинение Унифицированным правилам по тендерным гарантиям, гарантиям исполнения и гарантиям возврата платежа («Договорные гарантии» Международной Торговой Палаты, публикация № 325), и являются обязательными для всех заинтересованных сторон, если иное прямо не указано в тексте гарантии или в изменениях к ней.

2. В случае если какое-либо из этих правил противоречит положению права, применимому к гарантии, от которого стороны не могут отступить, это положение превалирует.

В связи с этим в тех случаях, когда по законодательству страны иностранного импортера или заказчика требуется, чтобы гарантия, выдаваемая в пользу организации этой страны, была составлена по определенной форме, предусматривающей платежи по простому требованию бенефициара, или когда иностранный контрагент настаивает на получении такой безусловной гарантии, целесообразно предлагать, в качестве компромисса, безусловную гарантию, подчиненную Унифицированным правилам.

Статья 2. Определения

В смысле настоящих Правил:

a) «**тендерная гарантия»** означает обязательство, выданное банком, страховой компанией или другой стороной («гарант») по просьбе участника торгов («принципала») или другой стороны, управомоченной на это принципалом («инструктирующая сторона»), стороне, объявившей торги («бенефициар»), по которому гарант обязуется - в случае неисполнения принципалом своих обязательств, вытекающих из представления предложения, произвести платеж бенефициару в пределах указанной суммы денег;

b) «**гарантия исполнения**» означает обязательство, выданное банком, страховой компанией или другой стороной («гарант») по просьбе поставщика товаров или услуг, или другого подрядчика («принципал»), или в соответствии с инструкциями банка, страховой компании или другой стороны, уполномоченной на это принципалом («инструктирующая сторона») покупателю или заказчику («бенефициар»), по которому гарант обязуется - в случае ненадлежащего исполнения принципалом условий контракта, заключенного между принципалом и бенефициаром («контракт») - произвести платеж бенефициару в пределах указанной суммы денег или, если это предусмотрено в гарантии, по выбору гаранта, обеспечить исполнение контракта;

c) «**гарантия возврата платежей**» означает обязательство, выданное банком, страховой компанией или другой стороной («гарант») по просьбе поставщика товаров или услуг или другого подрядчика («принципал»), или в соответствии с инструкциями банка, страховой компании или другой стороны, уполномоченной на это принципалом («инструктирующая сторона») покупателю или заказчику («бенефициар»), по которому гарант обязуется - в случае невыполнения принципалом обязательств возместить, в соответствии с условиями контракта между принипалом и бенефициаром («контракт») какую-либо сумму или суммы, авансированные или выплаченные бенефициаром принципалу и так или иначе не возвращенные ему, - произвести платеж бенефициару в пределах указанной суммы денег.

Статья 3. Ответственность гаранта перед бенефициаром

1. Гарант несет ответственность перед бенефициаром только в соответствии с условиями, предусмотренными в гарантии и настоящих Правилах, и в пределах суммы, не превышающей сумму, указанную в гарантии.

2. Сумма обязательства, указанная в гарантии, не может быть сокращена по причине частичного исполнения контракта, если только это специально не предусмотрено в гарантии.

3. Гарант может полагаться только на те средства защиты, которые основаны на условиях, указанных в гарантии или допущенных настоящими Правилами.

Статья 4. Конечный срок для предъявления претензии

Если в гарантии не указана конечная дата для получения гарантом претензии, то таким конечным сроком («срок действия») будет:

a) для тендерной гарантии - шесть месяцев от даты выдачи гарантии;

b) для гарантии исполнения - шесть месяцев от предусмотренной в договоре даты поставки или завершения работ, или их пролонгации, либо один месяц после истечения эксплуатационного периода (гарантийного периода), предусмотренного в контракте, если такой период покрывается гарантией исполнения;

c) для гарантии возврата платежей - шесть месяцев от предусмотренной в контракте даты поставки или завершения работ или пролонгации.

Если срок действия заканчивается в нерабочий день, то последняя дата продлевается до первого следующего рабочего дня.

Статья 5. Срок действия гарантии

1. Если до окончания срока действия гарантии гарант не получил какой-либо претензии либо если претензия, вытекающая из гарантии, была урегулирована путем полного удовлетворения всех прав бенефициара по гарантии, гарантия теряет силу.

2. Несмотря на положения статьи 4, по тендерным гарантиям:

a) тендерная гарантия теряет силу, как только бенефициар, путем выдачи подряда, примет предложение принципала и, если это предусмотрено письменным контрактом или если никакой контракт не был подписан, но это предусмотрено условиями тендера, как только принципал представил гарантию исполнения, или, если такой гарантии не требуется, как только контракт будет подписан принципалом;

b) тендерная гарантия теряет также силу в случае, когда подряд, к которому она относится, выдается другому участнику тендера, независимо от того, выполнит этот участник тендера требования, предусмотренные в пункте 2a настоящей статьи, или нет;

c) тендерная гарантия также теряет силу в случае, если бенефициар прямо заявит, что не намерен выдавать подряд.

Статья 6. Возврат гарантии

Когда гарантия теряет силу в соответствии с ее собственными условиями или настоящими Правилами, оставление документа, представляющего собой гарантию, у бенефициара само по себе не означает предоставления ему каких-либо прав, и документ должен быть возвращен гаранту без задержки.

Статья 7. Изменения в контрактах и гарантиях

1. Тендерная гарантия действительна только в отношении первоначального предложения, представленного принципалом, и не применяется в случае внесения в указанное предложение каких-либо изменений, а также она не будет действовать свыше срока действия, указанного в гарантии или предусмотренного настоящими правилами, если только гарант не известит бенефициара в письменной форме или по телеграфу, или телеграммой, или по телексу о применении гарантии к измененному предложению или о продлении срока действия гарантии.

2. В гарантии исполнения или гарантии возврата платежей может быть предусмотрено, что она не будет действительна в отношении каких-либо изменений в контракте или что о каждом таком изменении гаранту должно быть заявлено для получения его одобрения. При отсутствии такой оговорки гарантия будет действительна в отношении обязательств принципала таким образом, как это предусмотрено в контракте или в каком-либо изменении к нему.

Однако гарантия не будет действительна в случае превышения указанной в гарантии суммы или свыше срока действия, указанного в гарантии или предусмотренного настоящими Правилами, если только гарант не уведомит бенефициара письменно или по телеграфу, или телеграммой, или по телексу, что сумма была увеличена до указанной цифры или что срок действия был продлен.

3. Любое изменение, внесенное гарантом в условия гарантии, будет действительно для бенефициара только при его согласии, а для принципала и инструктирующей стороны, в зависимости от случая, только при согласии принципала или инструктирующей стороны соответственно.

Статья 8. Предъявление претензии

1. Претензия по гарантии должна быть совершена в письменной форме или по телеграфу, или телеграммой, или по телексу и получена гарантом не

позднее срока действия, указанного в гарантии или предусмотренного настоящими Правилами.

2. По получении претензии гарант должен без промедления сообщить принципалу или инструктирующей стороне соответственно о получении такой претензии и о любой документации.

3. Претензия не будет удовлетворена, кроме случаев:

a) когда она была совершена и получена в соответствии с требованиями пункта 1 настоящей статьи, и

b) когда она обоснована такой документацией, которая предусмотрена в гарантии или настоящих Правилах; и

c) когда такая документация представлена в период времени после получения претензии, указанной в гарантии, либо, при отсутствии такого указания, так скоро, как это практически возможно, или, в случае если речь идет о документации самого бенефициара, самое позднее - в течение шести месяцев от получения претензии.

В любом случае претензия не будет удовлетворена, если гарантия утратила силу в соответствии с содержащимися в ней условиями или в соответствии с настоящими Правилами.

Статья 9. Документация, обосновывающая претензию

Если в гарантии не указана документация, которая должна быть предоставлена в обоснование претензии, или если в гарантии предусмотрено лишь представление заявления бенефициара о претензии, бенефициар должен представить:

a) по тендерной гарантии - свое заявление, с указанием о принятии предложения принципала и о том, что принципал после этого либо не подписал контракт, либо не представил гарантию исполнения в соответствии с условиями тендера, а также свое заявление, адресованное принципалу, подтверждающее свое согласие на рассмотрение какого-либо спора по любой претензии принципала о возврате ему бенефициаром всей или части суммы, выплаченной по гарантии, в суде или арбитраже, указанным в тендерных документах, либо при отсутствии такой оговорки или иной договоренности - в арбитраже в соответствии с Правилами об Арбитражном суде Международной Торговой Палаты или в соответствии с Арбитражным регламентом ЮНСИТРАЛ по выбору принципала;

b) в случае гарантии исполнения или гарантии возврата платежей - решение суда или арбитража, удовлетворяющее иск, либо письменное согласие принципала с претензией и с суммой, подлежащей выплате.

Статья 10. Применимое право

Если в гарантии не указано право, которому она подчиняется, применимым правом будет право местонахождения гаранта. В случае если у гаранта более одного местонахождения, применимое право будет определяться по месту нахождения отделения, выдавшего гарантию.

Статья 11. Разрешение споров

1. Любой спор, возникающий в связи с гарантией, может быть передан в арбитраж по соглашению между гарантом и бенефициаром либо в соответствии с Правилами об Арбитражном суде Международной Торговой Палаты, Арбитражным Регламентом ЮНСИТРАЛ либо в соответствии с другими арбитражными правилами по соглашению между гарантом и бенефициаром.

2. Если спор между гарантом и бенефициаром, затрагивающий права и обязанности принципала или инструктирующей стороны, передается в арбитраж, принципал или инструктирующая сторона имеют право принять участие в арбитражном разбирательстве.

3. Если гарант и бенефициар не пришли к соглашению в отношении арбитража или юрисдикции определенного суда, любой спор между ними в отношении гарантии будет решаться исключительно компетентным судом в стране местонахождения гаранта, а в случае если у гаранта более одного местонахождения - компетентным судом страны его основного местонахождения или, по выбору бенефициара, компетентным судом страны, нахождения отделения, выдавшего гарантию.

***- "Guarantee", "bond", "indemnity".

ПРИНЦИПЫ
международных коммерческих договоров
(Принципы УНИДРУА)
2004 г.

Новая редакция. Принята на 83-й сессии Совета УНИДРУА

См. Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) 1994 г.

Преамбула. (Цели Принципов)
Глава 1. Общие положения (Статьи 1.1.-1.12.)
Глава 2. Заключение договора и полномочия Представителей (Статьи 2.1.1.-2.2.10.)
Глава 3. Действительность (Статьи 3.1.-3.20.)
Глава 4. Толкование (Статьи 4.1.-4.8.)
Глава 5. Содержание и права третьих лиц (Статьи 5.1.1.-5.2.6.)
Глава 6. Исполнение (Статьи 6.1.1.-6.2.3.)
Глава 7. Неисполнение (Статьи 7.1.1.-7.4.13.)
Глава 8. Зачет (Статьи 8.1.-8.5.)
Глава 9. Уступка прав, перевод обязательств, уступка договоров (Статьи 9.1.1.-9.3.7.)
Глава 10. Исковая давность (Статьи 10.1.-10.11.)

Преамбула. (Цели Принципов)

Настоящие Принципы устанавливают общие нормы для международных коммерческих договоров.

Они подлежат применению в случае, если стороны согласились, что их договор будет регулироваться этими Принципами.*

Они могут применяться, когда стороны согласились, что их договор будет регулироваться общими принципами права, lex mercatoria или аналогичными положениями.

Они могут использоваться в случае, когда стороны не выбрали право, применимое к их договору.

Они могут использоваться для толкования и восполнения международных унифицированных правовых документов.

Они могут использоваться для толкования и восполнения национального законодательства.

Глава 1. Общие положения

Статья 1.1. (Свобода договора)
Статья 1.2. (Свобода формы)

Статья 1.3. (Обязательность договора)
Статья 1.4. (Обязательные (императивные) положения)
Статья 1.5. (Исключение или изменение сторонами)
Статья 1.6. (Толкование и дополнение Принципов)
Статья 1.7. (Добросовестность и честная деловая практика)
Статья 1.8. (Несовместимое поведение)
Статья 1.9. (Обычаи и практика)
Статья 1.10. (Уведомление)
Статья 1.11. (Определения)
Статья 1.12. (Исчисление сроков, устанавливаемых сторонами)

Статья 1.1. (Свобода договора)

Стороны свободны вступать в договор и определять его содержание.

Статья 1.2. (Свобода формы)

Настоящие Принципы не устанавливают никаких требований о том, что договор, заявление или любое другое действие должны быть совершены или подтверждены в какой-либо особой форме. Их существование может быть доказано любым способом, включая свидетельские показания.

Статья 1.3. (Обязательность договора)

Договор, заключенный надлежащим образом, является обязательным для сторон. Он может быть изменен или прекращен только в соответствии с его условиями или по соглашению сторон или иным образом в соответствии с настоящими Принципами.

Статья 1.4. (Обязательные (императивные) положения)

Никакие нормы настоящих Принципов не ограничивают применение обязательных (императивных) положений национального, международного или наднационального происхождения, которые подлежат применению в силу соответствующих норм международного частного права.

Статья 1.5. (Исключение или изменение сторонами)

Стороны могут исключить применение настоящих Принципов, отступать от них или изменять содержание любого из их положений, если иное не предусмотрено в Принципах.

Статья 1.6. (Толкование и дополнение Принципов)

1. При толковании настоящих Принципов надлежит учитывать их международный характер и цели, включая необходимость содействовать достижению единообразия в их применении.

2. Вопросы, охватываемые сферой настоящих Принципов, но которые прямо в них не разрешены, подлежат разрешению в соответствии с их основополагающими общими принципами.

Статья 1.7. (Добросовестность и честная деловая практика)

1. Каждая сторона обязана действовать в соответствии с добросовестностью и честной деловой практикой в международной торговле.

2. Стороны не вправе исключить или ограничить эту обязанность.

Статья 1.8. (Несовместимое поведение)

Сторона не может поступать несовместимо с пониманием, которое она вызвала у другой стороны и на основе которого эта другая сторона, полагаясь на это понимание, совершила разумные действия, что привело к неблагоприятному для нее положению.

Статья 1.9. (Обычаи и практика)

1. Стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимоотношениях.

2. Стороны связаны обычаем, который широко известен и постоянно соблюдается в международной торговле сторонами в соответствующей области торговли, кроме случаев, когда применение такого обычая было бы неразумным.

Статья 1.10. (Уведомление)

1. Когда требуется уведомление, оно может быть направлено любым способом, соответствующим обстоятельствам.

2. Уведомление считается действительным, когда оно достигает лицо, которому оно направлено.

3. Для целей пункта 2 уведомление "достигает" лицо, когда оно сделано этому лицу устно или доставлено этому лицу в месте нахождения его предприятия или по его почтовому адресу.

4. Для целей настоящей статьи "уведомление" включает заявление, требование, запрос или любое другое сообщение намерения.

Статья 1.11. (Определения)

В настоящих Принципах:

- "**суд**" включает арбитражный суд (трибунал);

- если сторона имеет более одного предприятия ее "**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;

- "**должник**" относится к стороне, которая должна исполнить обязательство и

- "**кредитор**" относится к стороне, которая имеет право получить исполнение этого обязательства;

- "**письменная форма**" означает любой вид сообщения, который сохраняет запись информации, содержащейся в нем, и способный быть воспроизведенным в осязаемом виде.

Статья 1.12. (Исчисление сроков, устанавливаемых сторонами)

1. Официальные праздники или нерабочие дни, приходящиеся на срок, установленный сторонами для совершения какого-либо действия, включаются в этот срок.

2. Однако, если последним днем срока в месте нахождения предприятия стороны, которая должна совершить действие, является официальный праздник или нерабочий день, то срок продлевается до первого следующего рабочего дня, если иное не следует из обстоятельств.

3. Если иное не следует из обстоятельств, во внимание принимается тот часовом поясе, в котором находится предприятие стороны, устанавливающей срок.

Глава 2. Заключение договора и полномочия представителей

Раздел 1. (Заключение договора) (Статьи 2.1.1.-2.1.22.)
Раздел 2. Полномочия представителей (Статьи 2.2.1.-2.2.10.)

РАЗДЕЛ 1. (ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА)

Статья 2.1.1. (Способ заключения договора)
Статья 2.1.2. (Определение оферты)
Статья 2.1.3. (Отмена оферты)
Статья 2.1.4. (Отзыв оферты)
Статья 2.1.5. (Отклонение оферты)
Статья 2.1.6. (Разновидности акцепта)
Статья 2.1.7. (Момент акцепта)
Статья 2.1.8. (Акцепт в указанный срок)
Статья 2.1.9. (Запоздавший акцепт. Задержка при пересылке)
Статья 2.1.10. (Отмена акцепта)
Статья 2.1.11. (Акцепт с оговорками)
Статья 2.1.12. (Письменные подтверждения)
Статья 2.1.13. (Заключение договора, зависящее от соглашения по конкретным вопросам или соблюдения особой формы)
Статья 2.1.14. (Договор с умышленно открытыми условиями)
Статья 2.1.15. (Недобросовестные переговоры)
Статья 2.1.16. (Обязанность конфиденциальности)
Статья 2.1.17. (Оговорки о поглощении)
Статья 2.1.18. (Изменение договора в особой форме)
Статья 2.1.19. (Договоренность на стандартных условиях)
Статья 2.1.20. (Неожиданное условие)
Статья 2.1.21. (Противоречие между стандартными и нестандартными условиями)

Статья 2.1.22. (Конфликт проформ)

Статья 2.1.1. (Способ заключения договора)

Договор может быть заключен путем акцепта оферты либо в результате поведения сторон, достаточно свидетельствующего о соглашении.

Статья 2.1.2. (Определение оферты)

Предложение о заключении договора является офертой, если оно достаточно определенно и выражает намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта.

Статья 2.1.3. (Отмена оферты)

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 2.1.4. (Отзыв оферты)

1. Пока договор не заключен, оферта может быть отозвана, если сообщение об отзыве будет получено адресатом оферты до отправления им акцепта.

2. Однако оферта не может быть отозвана:

a) если в оферте указывается путем установления определенного срока для акцепта или иным образом, что она является безотзывной; или

b) если для адресата оферты было разумным рассматривать оферту как безотзывную и адресат оферты действовал, полагаясь на оферту.

Статья 2.1.5. (Отклонение оферты)

Оферта теряет силу, когда сообщение об отклонении оферты получено оферентом.

Статья 2.1.6. (Разновидности акцепта)

1. Заявление или иное поведение адресата оферты, выражающее его согласие с офертой, является акцептом. Молчание или бездействие само по себе не является акцептом.

2. Акцепт оферты вступает в силу, когда указанное согласие получено оферентом.

3. Однако, если в силу оферты или в результате практики, которую стороны установили в своих взаимоотношениях, или обычая адресат оферты может, не извещая оферента, выразить согласие путем совершения какого-то действия, акцепт вступает в силу в момент совершения такого действия.

Статья 2.1.7. (Момент акцепта)

Оферта должна быть акцептована в течение времени, указанного оферентом, или, если такой срок не указан, в течение разумного срока с учетом

конкретных обстоятельств, включая скорость средства связи, использованного оферентом. Устная оферта должна быть акцептована немедленно, если обстоятельства не говорят об ином.

Статья 2.1.8. (Акцепт в указанный срок)

Срок для акцепта оферты, указанный оферентом, начинает течь с момента отправки оферты. Если иное не следует из обстоятельств, моментом отправки оферты считается время, указанное в оферте.

Статья 2.1.9. (Запоздавший акцепт. Задержка при пересылке)

1. Запоздавший акцепт, тем не менее, сохраняет силу акцепта, если оферент без неоправданной задержки сообщит об этом адресату оферты или направит ему соответствующее уведомление.

2. Когда из сообщения, содержащего запоздавший акцепт, видно, что оно было отправлено при таких обстоятельствах, что если бы его пересылка была бы нормальной, оно было бы получено оферентом своевременно, запоздавший акцепт сохраняет силу акцепта, если только оферент без неоправданной задержки не известит адресата, что он считает свою оферту утратившей силу.

Статья 2.1.10. (Отмена акцепта)

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

Статья 2.1.11. (Акцепт с оговорками)

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 отличающиеся условия, не меняющие существенно условий оферты, является акцептом, если только оферент без неоправданной задержки не возразит против этих расхождений. Если он этого не сделает, то условиями договора будут являться условия оферты с изменениями, содержащимися в акцепте.

Статья 2.1.12. (Письменные подтверждения)

Если в письменном сообщении, посланном в течение разумного времени после заключения договора и имеющем целью быть подтверждением договора, содержатся дополнительные или отличающиеся условия, такие условия становятся частью договора, если только они существенно не изменяют договор или получатель без неоправданной задержки не возражает против расхождений.

Статья 2.1.13. (Заключение договора, зависящее от соглашения по конкретным вопросам или соблюдения особой формы)

Если в ходе переговоров одна из сторон настаивает на том, что договор не будет заключен до того, пока не будет достигнуто соглашения по конкретным вопросам или соблюдена особая форма соглашения, договор не является заключенным до того, пока не будет достигнуто соглашения по этим вопросам или оно не будет соответствующим образом оформлено.

Статья 2.1.14. (Договор с умышленно открытыми условиями)

1. Если стороны намерены заключить договор, обстоятельство, что они умышленно оставили какое-то условие для согласования в ходе будущих переговоров или подлежащим определению третьим лицом, не является препятствием для возникновения договора.

2. Существование договора не затрагивается тем, что впоследствии:

a) стороны не достигли согласия по такому условию; или

b) третье лицо не определило это условие,

если имеется иное средство сделать это условие определенным, которое является разумным при существующих обстоятельствах, принимая во внимание намерения сторон.

Статья 2.1.15. (Недобросовестные переговоры)

1. Сторона свободна проводить переговоры и не несет ответственности за не достижение согласия.

2. Однако сторона, которая ведет или прерывает переговоры недобросовестно, является ответственной за потери, причиненные другой стороне.

3. Недобросовестным, в частности является вступление стороной в переговоры или их продолжение при отсутствии намерения достичь соглашения с другой стороной.

Статья 2.1.16. (Обязанность конфиденциальности)

Если информация передается одной стороной в качестве конфиденциальной в процессе переговоров, другая сторона обязана не раскрывать эту информацию или не использовать ее ненадлежащим образом для собственных целей, независимо от того, заключен ли впоследствии договор. В надлежащих случаях средства правовой защиты при нарушении этой обязанности могут включать компенсацию, основанную на выгоде, полученной другой стороной.

Статья 2.1.17. (Оговорки о поглощении)

Договор в письменной форме, содержащий оговорку о том, что договор полностью охватывает условия, согласованные сторонами, не может быть оспорен или дополнен представлением предшествующих заявлений или

соглашений. Однако такие заявления или соглашения могут быть использованы для толкования письменного договора.

Статья 2.1.18. (Изменение договора в особой форме)

Договор в письменной форме, содержащий оговорку о том, что любое согласованное изменение или прекращение договора должно осуществляться в особой форме, не может быть изменен или прекращен иным образом. Однако сторона может своим поведением быть лишена возможности полагаться на эту оговорку в той мере, в которой другая сторона действовала разумно, полагаясь на такое поведение.

Статья 2.1.19. (Договоренность на стандартных условиях)

1. Если одна или обе стороны используют стандартные условия при заключении договора, то применяются общие положения о заключении договора с учетом статей 2.1.20 - 2.1.22.

2. Стандартными условиями являются положения, подготовленные одной стороной предварительно для общего и неоднократного использования и применяемые фактически без переговоров с другой стороной.

Статья 2.1.20. (Неожиданное условие)

1. Условие, включенное в число стандартных и которое имеет такой характер, что другая сторона не могла бы разумно его ожидать, является недействительным, если только это условие не было явно принято этой стороной.

2. При установлении, имеет ли условие такой характер, необходимо принимать во внимание его содержание, формулировку и способ выражения.

Статья 2.1.21. (Противоречие между стандартными и нестандартными условиями)

В случае противоречия между стандартным условием и условием, не являющимся стандартным, преимущество имеет последнее.

Статья 2.1.22. (Конфликт проформ)

Если обе стороны используют стандартные условия и достигают соглашения вне рамок этих стандартных условий, договор считается заключенным на основе согласованных условий и тех стандартных условий, которые являются совпадающими по существу, кроме случая, когда сторона предварительно ясно указывает, что она не намерена быть связанной таким договором, либо впоследствии без неоправданной задержки информирует об этом другую сторону.

РАЗДЕЛ 2. ПОЛНОМОЧИЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ

Статья 2.2.1. (Сфера применения настоящего Раздела)
Статья 2.2.2. (Назначение и полномочия представителя)

Статья 2.2.3. (Раскрытое представительство)
Статья 2.2.4. (Скрытое представительство)
Статья 2.2.5. (Представитель, действующий без полномочий
или с превышением полномочий)
Статья 2.2.6. (Ответственность представителя,
действующего без полномочий или с превышением полномочий)
Статья 2.2.7. (Конфликт интересов)
Статья 2.2.8. (Передоверие)
Статья 2.2.9. (Последующее одобрение)
Статья 2.2.10. (Прекращение полномочий)

Статья 2.2.1. (Сфера применения настоящего Раздела)

1. Настоящий Раздел регулирует полномочия лица, представителя, влиять на правовые отношения другого лица, принципала, совершением договора или действиями в отношении договора с третьим лицом, независимо от того, действует ли представитель от своего имени или от имени принципала.

2. Раздел регулирует только отношения между принципалом и представителем, с одной стороны, и третьим лицом, с другой стороны.

3. Раздел не затрагивает полномочия представителя, предоставленные ему в силу закона, или полномочия представителя, назначенного государственным или судебным органом.

Статья 2.2.2. (Назначение и полномочия представителя)

1. Предоставление принципалом полномочий представителю может быть прямо выражено или подразумеваться.

2. Представитель полномочен совершать любые действия, необходимые в конкретных обстоятельствах для достижения целей, в связи которыми полномочия были предоставлены.

Статья 2.2.3. (Раскрытое представительство)

1. Если представитель действует в пределах своих полномочий, и третье лицо знало или должно было знать о том, что представитель действовал в данном качестве, его действия непосредственно влияют на правовые отношения между принципалом и третьим лицом; при этом правовых отношений между представителем и третьим лицом не возникает.

2. Однако, если представитель с согласия принципала принял обязательство стать стороной договора, действия представителя влияют только на правовые отношения между представителем и третьим лицом.

Статья 2.2.4. (Скрытое представительство)

1. Если представитель действует в пределах своих полномочий, и третье лицо не знало и не должно было знать, что представитель действовал в данном качестве, действия представителя обязывают только его и третье лицо.

2. Однако, если такой представитель, заключая договор с третьим лицом от имени предприятия, заявляет о себе как о собственнике данного

предприятия, то третье лицо, обнаружив действительного собственника предприятия, вправе также осуществлять в отношении последнего те же права, что и в отношении представителя.

Статья 2.2.5. (Представитель, действующий без полномочий или с превышением полномочий)

1. Если представитель действует без полномочий или с превышением полномочий, его действия не влияют на правовые отношения между принципалом и третьим лицом.

2. Однако, если принципал приводит к тому, что у третьего лица разумно возникает убеждение, что представитель полномочен действовать от имени принципала и действует в пределах своих полномочий, принципал не может в отношениях с третьим лицом ссылаться на отсутствие у представителя полномочий.

Статья 2.2.6. (Ответственность представителя, действующего без полномочий или с превышением полномочий)

1. Представитель, действующий в отсутствие или в превышение полномочий в случае отсутствия последующего одобрения со стороны принципала, обязан возместить третьему лицу убытки с тем, чтобы последнее оказалось в том же положении, как если бы представитель действовал, имея полномочия и не превышая их.

2. Однако представитель не несет ответственности, если третье лицо знало или должно было знать, что представитель действовал без полномочий или с превышением полномочий.

Статья 2.2.7. (Конфликт интересов)

1. Если договор, заключенный представителем, приводит его к конфликту интересов с принципалом, о котором третье лицо знало или должно было знать, принципал может отказаться от договора. Право на отказ осуществляется согласно статьям 3.12 и 3.14 - 3.17.

2. Однако принципал не может отказаться от договора

a) если принципал согласился с конфликтом интересов представителя, либо знал или должен был знать об этом; или

b) если представитель сообщил принципалу о конфликте интересов, а принципал в разумный срок не сообщил о своих возражениях.

Статья 2.2.8. (Передоверие)

Представитель обладает подразумеваемым полномочием назначить представителя в порядке передоверия для совершения действий, в отношении которых было бы неразумно ожидать совершения самим представителем. Положения настоящего Раздела применимы к назначению представителя в порядке передоверия.

Статья 2.2.9. (Последующее одобрение)

1. Действие, совершенное представителем без полномочий или в превышение полномочий может быть впоследствии одобрено принципалом. Одобренное действие имеет ту же силу, как если бы оно изначально было совершено в пределах полномочий.

2. Третье лицо может направить принципалу уведомление, установив разумный срок для одобрения действия представителя. Если в течение указанного срока принципал не дает своего одобрения, он в дальнейшем не может сделать это.

3. Если во время совершения представителем действия третье лицо не знало или не обязано было знать об отсутствии полномочий, оно может в любой момент до одобрения действия уведомить принципала о своем отказе быть связанным одобрением.

Статья 2.2.10. (Прекращение полномочий)

1. Прекращение полномочий представителя не затрагивает третье лицо, если только третье лицо знало или должно было знать о прекращении.

2. Несмотря на прекращение полномочий, представитель вправе совершать действия, которые необходимы для предотвращения ущерба интересам принципала.

Глава 3. Действительность

Статья 3.1. (Не затрагиваемые вопросы)
Статья 3.2. (Действительность простого соглашения)
Статья 3.3. (Первоначальная невозможность исполнения)
Статья 3.4. (Понятие заблуждения)
Статья 3.5. (Значительное заблуждение)
Статья 3.6. (Ошибка в выражении или при передаче)
Статья 3.7. (Правовые средства защиты в связи с неисполнением)
Статья 3.8. (Обман)
Статья 3.9. (Угрозы)
Статья 3.10. (Существенное неравновесие)
Статья 3.11. (Третьи лица)
Статья 3.12. (Подтверждение)
Статья 3.13. (Утрата права на отказ от договора)
Статья 3.14. (Уведомление об отказе от договора)
Статья 3.15. (Ограничения по срокам)
Статья 3.16. (Частичный отказ)
Статья 3.17. (Обратная сила отказа)
Статья 3.18. (Убытки)
Статья 3.19. (Императивность положений)
Статья 3.20. (Односторонние заявления)

Статья 3.1. (Не затрагиваемые вопросы)

Настоящие Принципы не затрагивают вопросы недействительности, возникающей из:

a) отсутствия правоспособности;

b) несоответствия нормам морали или противоправности.

Статья 3.2. (Действительность простого соглашения)

Договор заключается, изменяется или прекращается в силу самого соглашения сторон без каких-либо дополнительных требований.

Статья 3.3. (Первоначальная невозможность исполнения)

1. Сам по себе факт, что в момент заключения договора исполнение принятого обязательства было невозможным, не влияет на действительность договора.

2. Сам по себе факт, что в момент заключения договора сторона не была уполномочена распоряжаться имуществом, к которому относится договор, не влияет на действительность договора.

Статья 3.4. (Понятие заблуждения)

Заблуждением является ошибочное предположение, относящееся к фактам или правовым нормам, существующим в момент заключения договора.

Статья 3.5. (Значительное заблуждение)

1. Сторона может отказаться от договора в силу заблуждения, если в момент заключения договора, заблуждение было настолько значительным, что разумное лицо в аналогичной ситуации, что и заблуждавшаяся сторона, заключило бы договор на существенно иных условиях или не заключило бы его вообще, если бы было известно истинное положение вещей, и:

a) другая сторона также заблуждалась либо вызвала заблуждение, либо знала или должна была знать о заблуждении, и оставление заблуждающейся стороны в таком состоянии противоречило бы разумным коммерческим стандартам честной деловой практики; или

b) другая сторона не действовала разумно в момент отказа от договора, основываясь на договоре.

2. Сторона, однако, не может отказаться от договора, если:

a) заблуждение возникло в результате ее грубой небрежности; или

b) заблуждение относится к вопросу, в отношении которого заблуждающейся стороной был принят риск заблуждения, или, с учетом конкретных обстоятельств, риск должен быть возложен на нее.

Статья 3.6. (Ошибка в выражении или при передаче)

Ошибка, произошедшая в выражении или при передаче заявления относится к заблуждению лица, от которого исходит заявление.

Статья 3.7. (Правовые средства защиты в связи с неисполнением)

Сторона не вправе отказаться от договора на основании заблуждения, если обстоятельства, на которые она полагается, допускают или могли бы допускать правовую защиту в связи с неисполнением.

Статья 3.8. (Обман)

Сторона может отказаться от договора, если договор был заключен в результате обманных заявлений другой стороны, включая язык выражения или образ действия, или в результате недобросовестного сокрытия фактов, которые в соответствии с разумными коммерческими стандартами честной деловой практики, должны были быть сообщены этой стороной.

Статья 3.9. (Угрозы)

Сторона может отказаться от договора, если договор был заключен ею в результате последовавшей от другой стороны неоправданной угрозы, которая с учетом конкретных обстоятельств, является настолько реальной и серьезной, что не оставляет другой стороне разумной альтернативы. В частности, угроза является неоправданной, если угрожаемое действие или бездействие является само по себе неправомерным, или неправомерным является использование его в качестве средства для заключения договора.

Статья 3.10. (Существенное неравновесие)

1. Сторона может отказаться от договора или от отдельного его условия, если в момент заключения договор или какое-либо его условие неоправданно создавало чрезмерное преимущество для другой стороны. Помимо прочего во внимание должно быть принято:

a) факт недобросовестного использования одной стороной зависимости от нее другой стороны, экономической слабости последней или чрезвычайных нужд, или ее непредусмотрительности, неинформированности, неопытности или отсутствия навыков вести переговоры, а также

b) характер и цель договора.

2. По просьбе стороны, имеющей право на отказ от договора, суд вправе изменить договор или его условие с тем, чтобы привести его в соответствие с разумными коммерческими стандартами честной деловой практики.

3. Суд может изменить договор или его условие по просьбе стороны, получившей уведомление об отказе от договора, при условии, что эта сторона проинформирует другую сторону о своей просьбе сразу же после получения такого уведомления и до того, как другая сторона совершила какие-либо действия, основываясь на нем. Положение статьи 3.13 (п. 2) применяется соответственно.

Статья 3.11. (Третьи лица)

1. Если обман, угроза, существенное неравновесие или заблуждение стороны вызваны третьим лицом, за которое отвечает другая сторона, или это

третье лицо знает об этом или должно было знать, от договора можно отказаться на тех же условиях, как если бы соответствующее поведение или информация принадлежали самой стороне.

2. Если обман, угроза, существенное неравновесие вызваны третьим лицом, за которое другая сторона не отвечает, от договора можно отказаться, если эта сторона знала или должна была знать об обмане, угрозах или существенном неравновесии или при отказе от договора она разумно не совершала действий, основываясь на договоре.

Статья 3.12. (Подтверждение)

Если сторона, которая вправе отказаться от договора, прямо или в подразумеваемом виде подтверждает договор после того, как начал течь период времени для уведомления об отказе от договора, отказ от договора не допускается.

Статья 3.13. (Утрата права на отказ от договора)

1. Если сторона имеет право на отказ от договора в связи с заблуждением, однако, другая сторона заявляет о своей готовности исполнить договор или в действительности исполняет его таким образом, как это понималось стороной, имеющей право на отказ от договора, договор считается заключенным как это понималось этой стороной. Другая сторона должна сделать такое заявление или осуществить такое исполнение сразу после того, как она была проинформирована о том, как стороной, имеющей право на отказ от договора, понимался этот договор, и до того, как эта сторона разумно совершила какие-либо действия, основываясь на уведомлении об отказе от договора.

2. После такого заявления или исполнения право на отказ от договора утрачивается, и никакое последующее уведомление об отказе от договора недействительно.

Статья 3.14. (Уведомление об отказе от договора)

Право стороны на отказ от договора реализуется путем уведомления другой стороны.

Статья 3.15. (Ограничения по срокам)

1. Уведомление об отказе от договора должно быть дано в течение разумного срока, с учетом обстоятельств, после того, как отказывающаяся сторона узнала или не могла не узнать о соответствующих фактах и получила возможность действовать по своему усмотрению.

2. Если сторона может отказаться от отдельного условия договора в соответствии со ст. 3.10, срок для уведомления об отказе от договора начинает течь с момента, когда это условие выдвинуто другой стороной.

Статья 3.16. (Частичный отказ)

Если основание отказа затрагивает только отдельные условия договора, последствия отказа ограничиваются этими условиями, если только, принимая во внимание обстоятельства, не представляется неразумным сохранить в силе оставшуюся часть договора.

Статья 3.17. (Обратная сила отказа)

1. Отказ имеет обратную силу.

2. При отказе от договора любая сторона вправе требовать возврата всего, что она предоставила в соответствии с договором или его частью, от которой она отказалась, при условии, что она одновременно возвращает все, что она получила по договору или его части, от которой она отказалась, или, если невозможен возврат в натуре, сторона компенсирует все, что она получила.

Статья 3.18. (Убытки)

Независимо от того, имел ли место отказ от договора, сторона, которая знала или должна была знать об основаниях отказа, является ответственной за убытки, возмещение которых должно поставить другую сторону в положение, в котором она находилась бы, если бы она не заключила договор.

Статья 3.19. (Императивность положений)

Положения настоящей Главы являются императивными, кроме тех, которые относятся к простому соглашению, начальной невозможности или заблуждению.

Статья 3.20. (Односторонние заявления)

Положения настоящей Главы применяются соответственно к любому сообщению намерения, адресованному одной стороной другой.

Глава 4. Толкование

Статья 4.1. (Намерение сторон)
Статья 4.2. (Толкование заявлений и иных действий)
Статья 4.3. (Принимаемые во внимание обстоятельства)
Статья 4.4. (Общие ссылки на договор или заявления)
Статья 4.5. (Систематическое толкование)
Статья 4.6. (Правило "contra proferentem")
Статья 4.7. (Лингвистические расхождения)
Статья 4.8. (Восполнение опущенного условия)

Статья 4.1. (Намерение сторон)

1. Договор должен толковаться в соответствии с общим намерением сторон.

2. Если такое намерение не может быть выявлено, договор должен толковаться в соответствии со значением, которое аналогичные сторонам разумные лица придавали бы договору в таких же обстоятельствах.

Статья 4.2. (Толкование заявлений и иных действий)

1. Заявления и иные действия стороны должны толковаться в соответствии с ее намерениями, если другая сторона знала или не могла не знать об этих намерениях.

2. Если предыдущий пункт не подлежит применению, заявления или иные действия должны толковаться в соответствии со знанием, которое аналогичное другой стороне разумное лицо придавало бы им в таких же обстоятельствах.

Статья 4.3. (Принимаемые во внимание обстоятельства)

При применении статей 4.1 и 4.2 во внимание должны быть приняты все обстоятельства, включая:

a) предварительные переговоры между сторонами;

b) практику, которую стороны установили в своих взаимоотношениях;

c) поведение сторон после заключения договора;

d) характер и цель договора;

e) общепринятое в соответствующей области предпринимательской деятельности значение условий и выражений;

f) обычаи.

Статья 4.4. (Общие ссылки на договор или заявления)

Условия и выражения должны толковаться в свете всего договора или заявления, где они появляются.

Статья 4.5. (Систематическое толкование)

Условия договора должны толковаться таким образом, чтобы всем им было придано значение, а не лишать силы какие-либо из них.

Статья 4.6. (Правило "contra proferentem")

Если условия договора, выдвинутые одной стороной, являются не ясными, то предпочтение отдается толкованию, которое противоположно интересам этой стороны.

Статья 4.7. (Лингвистические расхождения)

Если договор составлен на двух или более языках, и каждый из его текстов имеет одинаковую силу, то в случае расхождения между текстами, предпочтение отдается толкованию в соответствии с вариантом текста договора, который был составлен первоначально.

Статья 4.8. (Восполнение опущенного условия)

1. Если стороны договора не согласовали условия, являющегося важным для определения их прав и обязанностей, то договор восполняется условием, представляющимся соответствующим при данных обстоятельствах.

2. При определении, какое условие является соответствующим, должны быть, помимо прочих факторов, приняты во внимание:

a) намерение сторон;

b) характер и цель договора;

c) добросовестность и честная деловая практика;

d) разумность.

Глава 5. Содержание и права третьих лиц

Раздел 1. Содержание (Статьи 5.1.1.-5.1.9.)
Раздел 2. Права третьих лиц (Статьи 5.2.1.-5.2.6.)

РАЗДЕЛ 1. СОДЕРЖАНИЕ

Статья 5.1.1. (Прямые и подразумеваемые обязательства)
Статья 5.1.2. (Подразумеваемые обязательства)
Статья 5.1.3. (Сотрудничество между сторонами)
Статья 5.1.4. (Обязанность достичь определенного результата. Обязанность проявлять максимальные усилия)
Статья 5.1.5. (Определение содержания имеющейся обязанности)
Статья 5.1.6. (Определение качества исполнения)
Статья 5.1.7. (Определение цены)
Статья 5.1.8. (Договор на неопределенный срок)
Статья 5.1.9. (Соглашение об отказе от права)

Статья 5.1.1. (Прямые и подразумеваемые обязательства)

Договорные обязательства могут быть прямыми или подразумеваемыми.

Статья 5.1.2. (Подразумеваемые обязательства)

Подразумеваемые обязательства вытекают из:

a) характера и цели договора;

b) практики, которую стороны установили в своих взаимоотношениях;

c) добросовестности и честной деловой практики;

d) разумности.

Статья 5.1.3. (Сотрудничество между сторонами)

Каждая сторона должна сотрудничать с другой стороной, если такое сотрудничество можно разумно ожидать в связи с исполнением обязательств этой стороны.

Статья 5.1.4. (Обязанность достичь определенного результата. Обязанность проявлять максимальные усилия)

1. В той мере, в какой обязательство стороны включает в себя обязанность достичь определенного результата, эта сторона обязана достичь этого результата.

2. В той мере, в какой обязательство стороны включает в себя обязанность проявлять максимальные усилия при выполнении каких-либо действий, эта сторона обязана предпринимать усилия, которые предпринимало бы аналогичное ей разумное лицо в таких же обстоятельствах.

Статья 5.1.5. (Определение содержания имеющейся обязанности)

При определении меры, в какой обязательство стороны включает в себя обязанность проявлять максимальные усилия при выполнении каких-либо действий или обязанность достичь определенного результата, во внимание должны быть приняты, помимо прочих факторов:

a) способ, которым выражено обязательство в договоре;

b) договорная цена и другие условия договора;

c) степень риска, присутствующего обычно при достижении определенного результата;

d) способность другой стороны влиять на исполнение обязательства.

Статья 5.1.6. (Определение качества исполнения)

Если качество исполнения не установлено договором или не может быть определено на основе договора, сторона обязана осуществить исполнение, имеющее разумное качество и которое не ниже среднего уровня, учитывая конкретные обстоятельства.

Статья 5.1.7. (Определение цены)

1. Если в договоре не устанавливается цена или не предусматривается порядок ее определения, считается, что стороны при отсутствии какого-либо указания об ином, подразумевают ссылку на цену, которая в момент заключения договора обычно взималась за такое исполнение в сравнимых обстоятельствах в соответствующей области предпринимательской деятельности, или, если такая цена отсутствует, то ссылка на разумную цену.

2. Если цена должна быть определена одной стороной и такое определение оказывается явно неразумным, то, несмотря на любое условие договора об обратном, цена должна быть заменена разумной ценой.

3. Если цена должна быть установлена третьим лицом и это лицо не может или не желает этого сделать, ценой договора должна быть разумная цена.

4. Если цена должна быть установлена путем ссылки на факторы, которые не существуют или прекратили свое существование или не могут быть установлены, вместо них должны рассматриваться факторы, являющиеся наиболее близким эквивалентом.

Статья 5.1.8. (Договор на неопределенный срок)

Договор на неопределенный срок может быть прекращен любой стороной путем уведомления, сделанного предварительно в разумный срок.

Статья 5.1.9. (Соглашение об отказе от права)

1. Кредитор может отказаться от своего права путем соглашения с должником.

2. Предложение о безвозмездном отказе от права считается принятым, если должник не отклонил предложение немедленно после ознакомления с ним.

РАЗДЕЛ 2. ПРАВА ТРЕТЬИХ ЛИЦ

Статья 5.2.1. (Договоры в пользу третьих лиц)
Статья 5.2.2. (Обозначение третьего лица)
Статья 5.2.3. (Оговорки об исключении
и ограничении ответственности)
Статья 5.2.4. (Возражения)
Статья 5.2.5. (Отзыв прав)
Статья 5.2.6. (Отказ от права)

Статья 5.2.1. (Договоры в пользу третьих лиц)

1. Стороны договора ("должник" и "кредитор") могут путем прямого или подразумеваемого соглашения предоставить право третьему лицу ("бенефициару").

2. Существование и содержание права бенефициара по отношению к должнику и кредитору устанавливаются соглашением сторон и зависят от условий и ограничений, предусмотренных соглашением.

Статья 5.2.2. (Обозначение третьего лица)

Бенефициар должен быть обозначен в договоре с достаточной определенностью, но не обязательно должен существовать в момент заключения договора.

Статья 5.2.3. (Оговорки об исключении и ограничении ответственности)

При предоставлении прав бенефициару в договор может быть включена оговорка, исключающая или ограничивающая ответственность бенефициара.

Статья 5.2.4. (Возражения)

Должник может выдвигать против бенефициара все те возражения, которые он мог бы выдвинуть против кредитора.

Статья 5.2.5. (Отзыв прав)

Стороны могут изменить права, предоставленные договором бенефициару, или отозвать их до того, как бенефициар принял права или разумным образом совершил действия, полагаясь на их наличие.

Статья 5.2.6. (Отказ от права)

Бенефициар может отказаться от предоставленного ему права.

Глава 6. Исполнение

Раздел 1. Общие положения об исполнении (Статьи 6.1.1.-6.1.17.)
Раздел 2. Затруднения (Статьи 6.2.1.-6.2.3.)

РАЗДЕЛ 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ОБ ИСПОЛНЕНИИ

Статья 6.1.1. (Срок исполнения)
Статья 6.1.2. (Одноразовое исполнение или исполнение по частям)
Статья 6.1.3. (Частичное исполнение)
Статья 6.1.4. (Порядок исполнения)
Статья 6.1.5. (Досрочное исполнение)
Статья 6.1.6. (Место исполнения)
Статья 6.1.7. (Платеж чеком или другим документом)
Статья 6.1.8. (Платеж путем денежного перевода)
Статья 6.1.9. (Валюта платежа)
Статья 6.1.10. (Неопределенность валюты)
Статья 6.1.11. (Стоимость исполнения)
Статья 6.1.12. (Очередность распределения платежей)
Статья 6.1.13. (Очередность исполнения неденежных обязательств)
Статья 6.1.14. (Обращение за государственным разрешением)
Статья 6.1.15. (Процедура обращения за разрешением)
Статья 6.1.16. (Невыдача и отсутствие отказа в выдаче разрешения)
Статья 6.1.17. (Отказ в выдаче разрешения)

Статья 6.1.1. (Срок исполнения)

Стороны обязаны исполнить свое обязательство:

a) если срок установлен в договоре или может быть определен исходя из договора, в этот срок;

b) если период времени установлен в договоре или может быть определен исходя из договора, в любой срок в рамках этого периода времени, если только обстоятельства не указывают на то, что другая сторона вправе выбрать срок исполнения;

c) в любом другом случае, в течение разумного срока после заключения договора.

Статья 6.1.2. (Одноразовое исполнение или исполнение по частям)

В случаях, предусмотренных пунктами "b" и "c" статьи 6.1.1, стороны должны сразу полностью исполнить свои обязательства, если исполнение может быть осуществлено таким образом и обстоятельства не указывают на иное.

Статья 6.1.3. (Частичное исполнение)

1. Кредитор может отказаться от предложения исполнить обязательство по частям при наступлении срока, когда должно быть произведено исполнение, независимо от того, сопровождается ли такое предложение заверением в отношении остающейся части исполнения, если только кредитор не имеет законного интереса поступить таким образом.

2. Дополнительные расходы, причиненные кредитору частичным исполнением, возлагаются без ущерба для любых иных средств правовой защиты на должника.

Статья 6.1.4. (Порядок исполнения)

1. В той степени, в которой стороны могут осуществить исполнение одновременно, они обязаны осуществить его одновременно, если обстоятельства не указывают на иное.

2. В той степени, в которой для исполнения лишь одной стороной требуется период времени, эта сторона обязана осуществить свое исполнение первой, если обстоятельства не указывают на иное.

Статья 6.1.5. (Досрочное исполнение)

1. Кредитор может отказаться от досрочного исполнения, кроме случаев, когда он не имеет законного интереса поступить таким образом.

2. Принятие стороной досрочного исполнения не влияет на срок исполнения ее обязательств, если этот срок был установлен вне зависимости от исполнения обязательств другой стороной.

3. Дополнительные расходы, причиненные кредитору досрочным исполнением, возлагаются на должника без ущерба для любых иных средств правовой защиты.

Статья 6.1.6. (Место исполнения)

1. Если место исполнения не установлено в договоре или не может быть определено исходя из договора, сторона должна исполнить:

a) денежное обязательство - в месте, где находится предприятие кредитора;

b) любое иное обязательство - в месте, где находится ее предприятие.

2. Сторона должна нести бремя увеличения связанных с исполнением расходов, которое является результатом изменения места нахождения ее предприятия, если изменение происходит после заключения договора.

Статья 6.1.7. (Платеж чеком или другим документом)

1. Платеж может быть осуществлен в любой форме, используемой в ходе обычной деловой практики в месте платежа.

2. Однако кредитор, который либо в силу предыдущего пункта, либо добровольно принимает чек, либо другой платежный ордер или обязательство заплатить, предполагается сделавшим это только под условием, что по нему будет совершен платеж.

Статья 6.1.8. (Платеж путем денежного перевода)

1. Если только кредитор не указал конкретный счет, платеж может быть осуществлен путем денежного перевода в любое финансовое учреждение, относительно которого кредитор дал знать, что имеет там счет.

2. При платеже путем денежного перевода обязательство должника считается выполненным, когда состоялся перевод в финансовое учреждение кредитора.

Статья 6.1.9. (Валюта платежа)

1. Если денежное обязательство выражено в иной валюте, чем валюта мест платежа, оно может быть исполнено должником в валюте места платежа, кроме случаев, когда:

a) эта валюта не является свободно конвертируемой; или

b) стороны договорились, что платеж должен быть осуществлен в валюте, в которой выражено денежное обязательство.

2. Если для должника невозможно исполнить денежное обязательство в валюте, в которой выражено денежное обязательство, кредитор может потребовать осуществить платеж в валюте места платежа даже в случае, предусмотренном в пункте 1 "b".

3. Платеж в валюте места платежа должен быть совершен в соответствии с применимым курсом обмена валюты, превалирующим в этом месте при наступлении срока платежа.

4. Однако, если должник не совершил платеж в срок, когда платеж должен быть совершен, кредитор может потребовать совершить платеж в соответствии с применимым курсом обмена валюты, превалирующим либо в момент наступления срока платежа, либо в момент фактического платежа.

Статья 6.1.10. (Неопределенность валюты)

Если денежное обязательство не выражено в какой-либо конкретной валюте, платеж должен быть совершен в валюте места, где должен быть совершен платеж.

Статья 6.1.11. (Стоимость исполнения)

Каждая сторона должна нести расходы по исполнению своих обязательств.

Статья 6.1.12. (Очередность распределения платежей)

1. Должник, имеющий несколько денежных обязательств в отношении одного кредитора, может в момент совершения платежа указать долг, который он намерен погасить. Однако платеж погашает сначала любые расходы, затем подлежащие уплате проценты годовых и в заключение основную сумму долга.

2. Если должник не дает таких указаний, кредитор в течение разумного срока после платежа может заявить должнику об обязательстве, к которому он относит платежи, при условии, что срок по обязательству уже наступил и оно бесспорно.

3. В отсутствие очередности платежей, предусмотренной в пунктах 1 и 2, платеж относится к тому обязательству, которое удовлетворяет одному из следующих критериев в указанном порядке:

a) обязательство, срок исполнения которого наступил или наступит первым:

b) обязательство, по которому кредитор имеет наименьшее обеспечение исполнения;

c) обязательство, которое наиболее обременительно для должника;

d) обязательство, которое возникло первым.

Если ни один из этих критериев не применяется, платеж распределяется пропорционально всем обязательствам.

Статья 6.1.13. (Очередность исполнения неденежных обязательств)

Статья 6.1.12 применяется с учетом необходимой адаптации к определению очередности неденежных обязательств.

Статья 6.1.14. (Обращение за государственным разрешением)

Если законодательство какого-либо государства требует государственного разрешения, влияющего на действительность договора или его исполнение, и если ни это законодательство, ни обстоятельства не указывают на иное, то:

a) если только одна сторона имеет свое предприятие в этом государстве, эта сторона должна предпринять все меры, необходимые для получения разрешения;

b) в любом другом случае сторона, чье исполнение требует разрешения, должна предпринять необходимые меры.

Статья 6.1.15. (Процедура обращения за разрешением)

1. Сторона, которая должна предпринять меры, необходимые для получения разрешения, должна это сделать без неоправданной задержки и должна нести все связанные с этим расходы.

2. Эта сторона должна в соответствующем случае уведомить другую сторону о выдаче или отказе в выдаче разрешения без неоправданной задержки.

Статья 6.1.16. (Невыдача и отсутствие отказа в выдаче разрешения)

1. Если, несмотря на то, что соответствующей стороной предприняты все необходимые меры, разрешение не было получено и одновременно не было отказано в его выдаче в течение согласованного срока, или, если такой срок не был согласован, то в течение разумного срока после заключения договора, любая сторона вправе прекратить действие договора.

2. Если разрешение затрагивает только некоторые условия договора, пункт 1 не применяется, если с учетом обстоятельств представляется разумным оставить в силе остальную часть договора, даже если было отказано в разрешении.

Статья 6.1.17. (Отказ в выдаче разрешения)

1. Отказ в выдаче разрешения, затрагивающий действительность договора, делает этот договор ничтожным. Если отказ затрагивает действительность только некоторых условий, то только эти условия становятся недействительными, если с учетом обстоятельств представляется разумным оставить в силе остальную часть договора.

2. Если отказ в выдаче разрешения делает исполнение договора невозможным полностью или частично, то подлежат применению нормы о неисполнении.

РАЗДЕЛ 2. ЗАТРУДНЕНИЯ

Статья 6.2.1. (Соблюдение договорных обязательств)
Статья 6.2.2. (Определение затруднений)
Статья 6.2.3. (Последствия затруднений)

Статья 6.2.1. (Соблюдение договорных обязательств)

Если исполнение договора становится более обременительным для одной из сторон, эта сторона, тем не менее, обязана выполнить свои обязательства с соблюдением последующих положений о затруднениях.

Статья 6.2.2. (Определение затруднений)

Затруднениями считается случай, когда возникают события, существенным образом изменяющие равновесие договорных обязательств в силу либо возрастания для стороны стоимости исполнения, либо уменьшения ценности получаемого стороной исполнения, и, кроме того,

a) события возникают или становятся известны потерпевшей стороне после заключения договора;

b) события не могли быть разумно учтены потерпевшей стороной при заключении договора;

c) события находятся вне контроля потерпевшей стороны; и

d) риск возникновения этих событий не был принят на себя потерпевшей стороной.

Статья 6.2.3. (Последствия затруднений)

1. В случае затруднений потерпевшая сторона имеет право обратиться с просьбой пересмотреть договорные обязательства. Просьба должна быть сделана без неоправданной задержки и должна содержать обоснование.

2. Просьба о пересмотре не дает сама по себе потерпевшей стороне право приостановить исполнение.

3. При не достижении соглашения в разумный срок любая сторона может обратиться в суд.

4. Если суд установит наличие затруднений, он может, если найдет это разумным:

a) прекратить договор с определенной даты и на определенных условиях, или

b) изменить договор с целью восстановления равновесия.

Глава 7. Неисполнение

Раздел 1. Общие положения (Статьи 7.1.1.-7.1.7)
Раздел 2. Право на исполнение (Статьи 7.2.1.-7.2.5.)
Раздел 3. Прекращение (Статьи 7.3.1.-7.3.6.)
Раздел 4. Убытки (Статьи 7.4.1.-7.4.13.)

РАЗДЕЛ 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Статья 7.1.1. (Определение неисполнения)
Статья 7.1.2. (Вмешательство другой стороны)
Статья 7.1.3. (Приостановление исполнения)
Статья 7.1.4. (Исправление)
Статья 7.1.5. (Дополнительный срок для исполнения)
Статья 7.1.6. (Исключительные оговорки)
Статья 7.1.7. (Непреодолимая сила (форс-мажор)

Статья 7.1.1. (Определение неисполнения)

Неисполнением считается невыполнение стороной любого из своих обязательств по договору, включая ненадлежащее исполнение и просрочку исполнения.

Статья 7.1.2. (Вмешательство другой стороны)

Сторона не может полагаться на неисполнение, допущенное другой стороной, в той мере, в какой такое неисполнение было вызвано действием или упущением первой стороны или иным событием, в отношении которого первая сторона несет риск.

Статья 7.1.3. (Приостановление исполнения)

1. Если стороны должны исполнить свои обязательства одновременно, любая из них может приостановить исполнение до тех пор, пока другая сторона не предложит свое исполнение.

2. Если стороны должны исполнить свои обязательства последовательно, сторона, которая должна исполнить позже, может приостановить свое исполнение до тех пор, пока другая сторона не произведет исполнение.

Статья 7.1.4. (Исправление)

1. Неисполнившая сторона может за свой счет исправить любое неисполнение, при условии, что:

a) она без неоправданной задержки уведомит о предлагаемом способе и времени исправления;

b) исправление соответствует данным обстоятельствам;

c) потерпевшая сторона не имеет законного интереса отказаться от исправления; а также

d) исправление осуществляется немедленно.

2. Право на исправление не затрагивается уведомлением о прекращении договора.

3. При получении надлежащего уведомления об исправлении потерпевшая сторона не может осуществить свои права, которые не совместимы с исполнением обязательств неисполнившей стороны, до истечения срока на исправление.

4. Потерпевшая сторона может приостановить исполнение своих обязательств в ожидании исправления.

5. Несмотря на исправление, потерпевшая сторона сохраняет право требовать возмещение убытков за просрочку, а также за любой ущерб, причиненный или не предотвращенный в результате исправления.

Статья 7.1.5. (Дополнительный срок для исполнения)

1. В случае, когда имеет место неисполнение, потерпевшая сторона может путем уведомления другой стороны предоставить дополнительный срок для исполнения.

2. В течение дополнительного срока потерпевшая сторона может приостановить исполнение своих взаимных обязательств и потребовать возмещения убытков, однако она не может прибегнуть к любому другому средству правовой защиты. Если она получает уведомление от другой стороны о том, что последняя не предоставит исполнение в этот срок, либо, если по истечении этого срока, надлежащее исполнение не имело места, потерпевшая сторона может прибегнуть к любому средству правовой защиты, которое предоставлено ей в соответствии с настоящей Главой.

3. Если при не имеющей существенного значения просрочке исполнения потерпевшая сторона уведомила о предоставлении дополнительного срока разумной продолжительности, она может прекратить договор по истечении

этого срока. Если предоставленный дополнительный срок не имеет разумной продолжительности, то он продлевается до разумной продолжительности. Потерпевшая сторона может указать в своем уведомлении, что договор будет автоматически прекращен, если другая сторона не произведет исполнения в течение предоставленного периода времени.

4. Пункт 3 не применяется, если неисполненное обязательство представляет незначительную часть договорных обязательств неисполнившей стороны.

Статья 7.1.6. (Исключительные оговорки)

Оговорка, которая ограничивает или исключает ответственность одной стороны за неисполнение или допускает, чтобы одна сторона произвела исполнение, существенно отличающееся от того, что другая сторона разумно ожидала, не может быть использована, если ее использование привело бы к явной несправедливости, принимая во внимание цель договора.

Статья 7.1.7. (Непреодолимая сила (форс-мажор)

1. Сторона освобождается от ответственности за неисполнение, если она докажет, что неисполнение было вызвано препятствием вне ее контроля и что от нее нельзя было разумно ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении договора либо избежания или преодоления этого препятствия или его последствий.

2. Если препятствие носит временный характер, освобождение от ответственности имеет силу на период времени, который является разумным, принимая во внимание влияние препятствия на исполнение договора.

3. Неисполнившая сторона должна уведомить другую сторону о возникновении препятствия и его влиянии на ее способность исполнить обязательство. Если уведомление не получено другой стороной в течение разумного срока после того, как неисполнившая сторона узнала или должна была узнать о препятствии, она несет ответственность за убытки, ставшие результатом неполучения уведомления.

4. Положения настоящей статьи не лишают сторону возможности воспользоваться правом прекратить договор или приостановить исполнение, либо просить уплаты процентов годовых.

РАЗДЕЛ 2. ПРАВО НА ИСПОЛНЕНИЕ

Статья 7.2.1. (Исполнение денежного обязательства)
Статья 7.2.2. (Исполнение неденежного обязательства)
Статья 7.2.3. (Исправление или замена ненадлежащего исполнения)
Статья 7.2.4. (Судебный штраф)
Статья 7.2.5. (Изменение средств правовой защиты)

Статья 7.2.1. (Исполнение денежного обязательства)

Если сторона, обязанная уплатить деньги, не совершает этого, другая сторона может потребовать произвести платеж.

Статья 7.2.2. (Исполнение неденежного обязательства)

Если сторона, обязательство которой состоит не в уплате денег, не исполняет его, другая сторона может потребовать исполнение, кроме случаев, когда

a) исполнение невозможно юридически или фактически;

b) исполнение или, в соответствующих случаях, принудительное исполнение, является неразумно обременительным или дорогостоящим;

c) сторона, имеющая право на исполнение, может разумно получить исполнение из другого источника;

d) исполнение носит исключительно личный характер; или

e) сторона, имеющая право на исполнение, не требует его в разумный срок после того, как она узнала или должна была узнать о неисполнении.

Статья 7.2.3. (Исправление или замена ненадлежащего исполнения)

Право на исполнение включает в соответствующих случаях право требовать устранения недостатков, замены или иного исправления неисполнения. Положения статей 7.2.1 и 7.2.2 применяются соответственно.

Статья 7.2.4. (Судебный штраф)

1. Если суд обязывает сторону произвести исполнение, он может также предписать ей уплатить штраф, если она не исполнит его решение.

2. Штраф должен быть уплачен потерпевшей стороне, если только императивные нормы права страны, где находится суд, не устанавливают иного. Уплата штрафа потерпевшей стороне не исключает каких-либо требований об убытках.

Статья 7.2.5. (Изменение средств правовой защиты)

1. Потерпевшая сторона, потребовавшая исполнения неденежного обязательства и не получившая исполнение в установленный срок, или в ином случае в разумный срок, может прибегнуть к любому другому средству правовой защиты.

2. Если решение суда об исполнении неденежного обязательства не может быть принудительно исполнено, потерпевшая сторона может использовать любое другое средство правовой защиты.

РАЗДЕЛ 3. ПРЕКРАЩЕНИЕ

Статья 7.3.1. (Право на прекращение договора)
Статья 7.3.2. (Уведомление о прекращении)
Статья 7.3.3. (Предвидимое неисполнение)

Статья 7.3.4. (Соответствующее заверение о надлежащем исполнении)
Статья 7.3.5. (Общие последствия прекращения)
Статья 7.3.6. (Возврат полученного (реституция)

Статья 7.3.1. (Право на прекращение договора)

1. Сторона может прекратить договор, если неисполнение договорного обязательства другой стороной является существенным.

2. При определении, является ли неисполнение обязательства существенным, во внимание должно быть, в частности, принято:

a) существенно ли неисполнение лишает потерпевшую сторону того, что она имела право ожидать в соответствии с договором, кроме случаев, когда другая сторона не предвидела и не могла разумно предвидеть такой результат;

b) имеет ли принципиальный характер с точки зрения договора строгое соблюдение неисполненного обязательства;

c) является ли неисполнение умышленным или совершено по грубой небрежности;

d) дает ли неисполнение потерпевшей стороне основание верить, что она не может полагаться на будущее исполнение другой стороны;

e) понесет ли неисполнившая сторона несоразмерные потери в результате подготовки или осуществления исполнения, если договор будет прекращен.

3. В случае просрочки потерпевшая сторона может также прекратить договор, если другая сторона не исполнит договор до истечения срока, предоставленного в соответствии со статьей 7.1.5.

Статья 7.3.2. (Уведомление о прекращении)

1. Право стороны прекратить договор осуществляется путем уведомления другой стороны.

2. Если исполнение было представлено с просрочкой или оно иным образом не соответствует договору, потерпевшая сторона теряет свое право прекратить договор, если только она не дает уведомления другой стороне в разумный срок после того, как она узнала или должна была узнать о представленном исполнении или ненадлежащем исполнении.

Статья 7.3.3. (Предвидимое неисполнение)

Если до наступления срока исполнения одной стороной становится ясным, что будет иметь место существенное неисполнение этой стороной, другая сторона может прекратить договор.

Статья 7.3.4. (Соответствующее заверение о надлежащем исполнении)

Сторона, которая разумно полагает, что другой стороной будет допущено существенное неисполнение, может потребовать соответствующего заверения о надлежащем исполнении и одновременно приостановить свое

исполнение. Если такое заверение не будет предоставлено в разумный срок потребовавшая такое заверение сторона может прекратить договор.

Статья 7.3.5. (Общие последствия прекращения)

1. Прекращение договора освобождает обе стороны от обязательств осуществить и получить будущее исполнение.

2. Прекращение договора не лишает права требовать возмещения убытков за неисполнение.

3. Прекращение не затрагивает каких-либо положений договора об урегулировании споров или любых иных условий договора, которые должны действовать даже после его прекращения.

Статья 7.3.6. (Возврат полученного (реституция)

1. При прекращении договора, каждая сторона может требовать возврата всего, что она поставила, при условии, что эта сторона одновременно возвращает все, что она получила. Если возврат не возможен в натуре или это неприемлемо, соответствующее возмещение должно быть произведено в денежной форме, когда это является разумным.

2. Однако, если исполнение договора носит длящийся характер и он является делимым, возврат полученного может быть потребован только за время после того, как прекращение вступило в силу.

РАЗДЕЛ 4. УБЫТКИ

Статья 7.4.1. (Право на возмещение убытков)
Статья 7.4.2. (Полная компенсация)
Статья 7.4.3. (Достоверность ущерба)
Статья 7.4.4. (Предвидимость ущерба)
Статья 7.4.5. (Доказательство ущерба в случае заменяющей сделки)
Статья 7.4.6. (Доказательство ущерба на основе текущей цены)
Статья 7.4.7. (Ущерб, причиненный частично потерпевшей стороной)
Статья 7.4.8. (Уменьшение ущерба)
Статья 7.4.9. (Проценты годовых при неплатеже)
Статья 7.4.10. (Проценты годовых на сумму убытков)
Статья 7.4.11. (Способ денежного взыскания)
Статья 7.4.12. (Валюта исчисления убытков)
Статья 7.4.13. (Согласованный платеж при неисполнении)

Статья 7.4.1. (Право на возмещение убытков)

Любое неисполнение дает потерпевшей стороне право на возмещение убытков либо исключительно, либо в сочетании с любыми другими средствами правовой защиты, кроме случаев, когда в соответствии с настоящими Принципами ответственность за неисполнение не наступает.

Статья 7.4.2. (Полная компенсация)

1. Потерпевшая сторона имеет право на полную компенсацию ущерба, возникшего в результате неисполнения. Такой ущерб включает любые понесенные стороной потери и всякую выгоду, которой она лишилась, учитывая любую выгоду потерпевшей стороны, полученную ею в результате того, что она избежала расходов или ущерба.

2. Возмещаемый ущерб может быть нематериальным и включать, например, вред здоровью или моральный ущерб.

Статья 7.4.3. (Достоверность ущерба)

1. Компенсации подлежит только ущерб, включая будущий ущерб, который установлен с разумной степенью достоверности.

2. Компенсации может подлежать утрата благоприятной возможности, пропорционально вероятности ее возникновения.

3. Если размер убытков не может быть установлен с разумной степенью достоверности, определение их размера осуществляется по усмотрению суда.

Статья 7.4.4. (Предвидимость ущерба)

Неисполнившая сторона отвечает только за ущерб, который она предвидела или могла разумно предвидеть при заключении договора как вероятное последствие ее неисполнения.

Статья 7.4.5. (Доказательство ущерба в случае заменяющей сделки)

Если потерпевшая сторона прекратила договор и совершила заменяющую сделку в разумный срок и разумным способом, она может получить разницу между договорной ценой и ценой заменяющей сделки, а также возмещение любого последующего ущерба.

Статья 7.4.6. (Доказательство ущерба на основе текущей цены)

1. Если потерпевшая сторона прекратила договор и не совершила заменяющую сделку, однако в отношении предусмотренного договором исполнения имеется текущая цена, сторона может получить разницу между договорной ценой и текущей ценой, существующей на момент прекращения договора, а также возмещение любого последующего ущерба.

2. Текущей ценой является цена, взимаемая обычно за поставленные товары или оказанные услуги в сравнимых обстоятельствах в месте, где должен быть исполнен договор, либо, если в этом месте отсутствует текущая цена, то таковой является текущая цена в таком ином месте, которое представляется разумным для справочной информации.

Статья 7.4.7. (Ущерб, причиненный частично потерпевшей стороной)

Если ущерб причинен частично в результате действия или упущения потерпевшей стороны или другого события, в отношении которого она несет риск, размер возмещаемых убытков должен быть уменьшен в той мере, в которой эти факторы способствовали возникновению ущерба с учетом поведения каждой из сторон.

Статья 7.4.8. (Уменьшение ущерба)

1. Неисполнившая сторона не отвечает за ущерб, понесенный потерпевшей стороной, в той мере, в которой ущерб мог быть уменьшен в результате разумных шагов потерпевшей стороны.

2. Потерпевшая сторона имеет право на возмещение любых расходов, разумно понесенных ею при попытках снизить ущерб.

Статья 7.4.9. (Проценты годовых при неплатеже)

1. Если сторона не уплачивает денежную сумму при наступлении срока платежа, потерпевшая сторона имеет право на проценты годовых на эту сумму с момента наступления срока платежа до момента уплаты, независимо от того, освобождается ли сторона от ответственности за неплатеж.

2. Размер процентов годовых должен составлять среднюю банковскую ставку по краткосрочному кредитованию первоклассных заемщиков, превалирующую в отношении валюты платежа в месте платежа, либо, если такая ставка отсутствует в этом месте, то такую же ставку в государстве валюты платежа. В отсутствие такой ставки в любом из этих мест в качестве ставки процентов годовых должна применяться соответствующая ставка, установленная законом государства валюты платежа.

3. Потерпевшая сторона имеет право на возмещение дополнительных убытков, если неплатеж причинил ей больший ущерб.

Статья 7.4.10. (Проценты годовых на сумму убытков)

Если не согласовано иного, проценты годовых на сумму убытков, выплачиваемых за неисполнение неденежного обязательства, начисляются с момента, когда произошло неисполнение.

Статья 7.4.11. (Способ денежного взыскания)

1. Убытки должны быть выплачены единовременно в полной сумме. Однако они могут быть выплачены по частям, если характер ущерба делает это приемлемым.

2. Убытки, выплачиваемые по частям, могут быть индексированы.

Статья 7.4.12. (Валюта исчисления убытков)

Убытки должны быть исчислены либо в валюте, в которой было выражено денежное обязательство, либо в валюте, в которой был понесен ущерб, в зависимости от того, что более соответствует обстоятельствам.

Статья 7.4.13. (Согласованный платеж при неисполнении)

1. Если договор предусматривает, что неисполнившая сторона должна уплатить установленную сумму потерпевшей стороне за допущенное нарушение, потерпевшая сторона имеет право получить эту сумму, независимо от размера действительно понесенного ею ущерба.

2. Однако независимо от какого-либо соглашения об ином, установленная сумма может быть снижена до разумных пределов, если она чрезмерно велика с учетом возникшего от неисполнения ущерба и других обстоятельств.

Глава 8. Зачет

Статья 8.1. (Условия зачета)
Статья 8.2. (Зачет обязательств в иностранной валюте)
Статья 8.3. (Зачет посредством уведомления)
Статья 8.4. (Содержание уведомления)
Статья 8.5. (Последствия зачета)

Статья 8.1. (Условия зачета)

1. Если две стороны должны уплатить друг другу деньги или совершить другое однородное исполнение, любая из них ("первая сторона") может зачесть свое обязательство против обязательства своего должника ("другой стороны"), если на момент зачета

a) первая сторона вправе исполнить свое обязательство;

b) обязательство другой стороны индивидуализировано, что касается его существования и суммы, и срок его исполнения наступил.

2. Если обязательства двух сторон возникли из одного договора, первая сторона может также зачесть свое обязательство против обязательства другой стороны, которое неопределенно в части его существования и суммы.

Статья 8.2. (Зачет обязательств в иностранной валюте)

Когда обязательства состоят в уплате денежных сумм в разных валютах, право на зачет может быть осуществлено, если обе валюты свободно конвертируемы и соглашением сторон не предусмотрено, что первая сторона должна совершить платеж только в определенной валюте.

Статья 8.3. (Зачет посредством уведомления)

Право на зачет осуществляется посредством уведомления другой стороны.

Статья 8.4. (Содержание уведомления)

1. В уведомлении должны быть указаны обязательства, к которым оно относится.

2. Если в уведомлении не указано обязательство, против которого осуществляется зачет, другая сторона может в течение разумного срока заявить первой стороне, к какому обязательству относится зачет. Если такого заявления не сделано, зачет будет относиться ко всем обязательствам пропорционально.

Статья 8.5. (Последствия зачета)

1. Зачет прекращает обязательства.

2. Если суммы обязательств различны, обязательства прекращаются в объеме меньшего обязательства.

3. Зачет вступает в силу с момента уведомления.

Глава 9. Уступка прав, перевод обязательств, уступка договоров

Раздел 1. Уступка прав (Статьи 9.1.1.-9.1.15.)
Раздел 2. Перевод обязательств (Статьи 9.2.1.-9.2.8.)
Раздел 3. Уступка договоров (Статьи 9.3.1.-9.3.7.)

РАЗДЕЛ 1. УСТУПКА ПРАВ

Статья 9.1.1. (Определения)
Статья 9.1.2. (Исключения)
Статья 9.1.3. (Возможность уступки неденежных прав)
Статья 9.1.4. (Частичная уступка)
Статья 9.1.5. (Будущие права)
Статья 9.1.6. (Уступка прав без индивидуального определения)
Статья 9.1.7. (Достаточность соглашения между цедентом и цессионарием)
Статья 9.1.8. (Дополнительные расходы должника)
Статья 9.1.9. (Оговорки о запрете уступки прав)
Статья 9.1.10. (Уведомление должника)
Статья 9.1.11. (Последующие уступки)
Статья 9.1.12. (Надлежащее подтверждение уступки)
Статья 9.1.13. (Возражения и право зачета)
Статья 9.1.14. (Права, связанные с уступленным правом)
Статья 9.1.15. (Обязательства цедента)

Статья 9.1.1. (Определения)

"Уступка прав" означает передачу по соглашению от одного лица ("цедента") другому лицу ("цессионарию"), включая передачу в порядке обеспечения, права цедента на получение денежной суммы или другого исполнения от третьего лица ("должника").

Статья 9.1.2. (Исключения)

Настоящий раздел не применяется к передаче прав, совершаемой по специальным правилам, регулирующим передачу

a) таких документов, как оборотные документы, титульные документы, финансовые инструменты, или

b) прав при передаче предприятия.

Статья 9.1.3. (Возможность уступки неденежных прав)

Право на получение неденежного исполнения может быть уступлено, только, если уступка не сделает обязательство значительно более обременительным.

Статья 9.1.4. (Частичная уступка)

1. Право на получение денежной суммы может быть уступлено частично.

2. Право на получение другого исполнения может быть уступлено частично, только, если соответствующее обязательство делимо, и уступка не сделает обязательство значительно более обременительным.

Статья 9.1.5. (Будущие права)

Будущее право считается переданным в момент заключения соответствующего соглашения, при условии, что это право, как только оно возникает, может быть определено как право, подлежащее уступке.

Статья 9.1.6. (Уступка прав без индивидуального определения)

Некоторые права могут быть уступлены, не будучи индивидуально определенными, при условии, что такие права в момент их уступки или возникновения могут быть определены как права, подлежащие уступке.

Статья 9.1.7. (Достаточность соглашения между цедентом и цессионарием)

1. Право уступается лишь в силу соглашения между цедентом и цессионарием, без уведомления должника.

2. Согласия должника не требуется, если только обязательство в конкретных обстоятельствах не носит по существу личный характер.

Статья 9.1.8. (Дополнительные расходы должника)

Должник имеет право на компенсацию со стороны цедента или цессионария любых дополнительных расходов, вызванных уступкой прав.

Статья 9.1.9. (Оговорки о запрете уступки прав)

1. Уступка права на получение денежной суммы имеет силу, несмотря на соглашение цедента и должника, ограничивающее или запрещающее такую

уступку. Тем не менее, цедент может нести ответственность перед должником за нарушение договора.

2. Уступка права на получение другого исполнения, совершенная вопреки соглашению цедента и должника, ограничивающему или запрещающему такую уступку, не имеет силы. Тем не менее, уступка имеет силу, если в момент уступки цессионарий не знал и не обязан был знать о таком соглашении. В последнем случае цедент может нести ответственность перед должником за нарушение договора.

Статья 9.1.10. (Уведомление должника)

1. До получения уведомления об уступке от цедента или цессионария, обязательство должника прекращается платежом цеденту.

2. После получения такого уведомления должником его обязательство прекращается только уплатой цессионарию.

Статья 9.1.11. (Последующие уступки)

Если одно и то же право было последовательно уступлено одним и тем же цедентом двум или более цессионариям, обязательство должника прекращается уплатой в том порядке, в котором были получены уведомления.

Статья 9.1.12. (Надлежащее подтверждение уступки)

1. Если уведомление об уступке направляется цессионарием, должник может потребовать от последнего представить в разумный срок надлежащее подтверждение совершения уступки.

2. До представления надлежащего подтверждения должник может задержать платеж.

3. Уведомление не имеет силы без надлежащего подтверждения уступки.

4. В надлежащее подтверждение включается, но не ограничивается, любой письменный документ, исходящий от цедента и подтверждающий, что уступка имела место.

Статья 9.1.13. (Возражения и право зачета)

1. Должник может выдвинуть против цессионария все возражения, которые должник мог бы выдвинуть против цедента.

2. Должник может осуществить в отношении цессионария любые права зачета, которые имелись у должника в отношении цедента до момента, когда было получено уведомление о переуступке.

Статья 9.1.14. (Права, связанные с уступленным правом)

При уступке права к цессионарию переходят:

a) все права цедента на получение платежа или иного исполнения по договору, связанные с уступленным правом, и

b) все права, обеспечивающие уступленное право.

Статья 9.1.15. (Обязательства цедента)

Если иное не заявлено цессионарию, цедент несет перед цессионарием ответственность за то, что:

a) уступленное право существует на момент уступки, если только речь не идет об уступке будущего права;

b) цедент имеет право на уступку;

c) данное право не было ранее уступлено другому цессионарию и свободно от любых прав и притязаний третьих лиц;

d) у должника отсутствует право на возражения;

e) ни должник, ни цедент не направили уведомление о зачете, касающееся уступленного права, и не направят такого уведомления;

f) цедент возместит цессионарию любой платеж, полученный от должника до направления уведомления об уступке.

РАЗДЕЛ 2. ПЕРЕВОД ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Статья 9.2.1. (Способы перевода)
Статья 9.2.2. (Исключение)
Статья 9.2.3. (Необходимость согласия кредитора на перевод)
Статья 9.2.4. (Согласие кредитора на будущее)
Статья 9.2.5. (Освобождение первоначального должника от обязательства)
Статья 9.2.6. (Исполнение третьим лицом)
Статья 9.2.7. (Возражения и право зачета)
Статья 9.2.8. (Права, связанные с переведенным обязательством)

Статья 9.2.1. (Способы перевода)

Обязательство уплатить денежную сумму или произвести иное исполнение может быть переведено с одного лица ("первоначального должника") на другое лицо ("новый должник") путем

a) соглашения между первоначальным должником и новым должником на основании статьи 9.2.3, или

b) соглашения между кредитором и новым должником, согласно которому новый должник принимает на себя обязательство.

Статья 9.2.2. (Исключение)

Настоящий раздел не применяется к переводу обязательств, совершаемому по особым правилам, регулирующим перевод обязательств при передаче предприятия.

Статья 9.2.3. (Необходимость согласия кредитора на перевод)

Для перевода обязательства путем соглашения между первоначальным должником и новым должником требуется согласие кредитора.

Статья 9.2.4. (Согласие кредитора на будущее)

1. Кредитор может дать согласие на будущее.

2. Если кредитор дал согласие на будущее, перевод обязательства вступает в силу в момент, когда кредитор получает уведомление о переводе, либо когда кредитор ознакомится с ним.

Статья 9.2.5. (Освобождение первоначального должника от обязательства)

1. Кредитор может освободить первоначального должника от обязательства.

2. Кредитор может также предъявить требование к первоначальному должнику, если новый должник не исполняет обязательство надлежащим образом.

3. В иных случаях первоначальный должник и новый должник несут солидарную ответственность.

Статья 9.2.6. (Исполнение третьим лицом)

1. Должник может без согласия кредитора договориться с третьим лицом о том, что такое лицо исполнит обязательство вместо должника, если только обязательство в конкретных обстоятельствах не носит по существу личный характер.

2. Кредитор сохраняет право требования по отношению к должнику.

Статья 9.2.7. (Возражения и право зачета)

1. Новый должник может выдвинуть против кредитора все возражения, которые первоначальный должник мог бы выдвинуть против кредитора.

2. Новый должник не может осуществить в отношении кредитора никакие права зачета, которыми обладал первоначальный должник в отношении кредитора.

Статья 9.2.8. (Права, связанные с переведенным обязательством)

1. Кредитор может осуществить в отношении нового должника все свои права на получение платежа или иного исполнения по договору, связанные с переведенным обязательством.

2. Если первоначальный должник освобожден от обязательства на основании статьи 9.2.5 (п. 1), то любое лицо, помимо нового должника, предоставившее обеспечение исполнения обязательства, от которого освобожден должник, также освобождается от своего обязательства, если только такое лицо не согласится на то, что его обязательство в отношении кредитора сохранит силу.

3. Освобождение первоначального должника от обязательства также распространяется на любое обеспечение исполнения обязательства, предоставленное первоначальным должником кредитору, если только такое обеспечение не представляет собой имущество, переданное первоначальным должником новому должнику в результате сделки между ними.

РАЗДЕЛ 3. УСТУПКА ДОГОВОРОВ

Статья 9.3.1. (Определения)
Статья 9.3.2. (Исключение)
Статья 9.3.3. (Необходимость согласия другой стороны)
Статья 9.3.4. (Согласие другой стороны на будущее)
Статья 9.3.5. (Освобождение цедента от обязательств)
Статья 9.3.6. (Возражения и право зачета)
Статья 9.3.7. (Права, уступленные вместе с договором)

Статья 9.3.1. (Определения)

"Уступка договора" означает передачу путем соглашения одним лицом ("цедентом") другому лицу ("цессионарию") прав и обязанностей цедента, вытекающих из договора с третьим лицом ("другой стороной").

Статья 9.3.2. (Исключение)

Настоящий раздел не применяется к уступке договоров, совершаемой по особым правилам, регулирующим уступку договоров при передаче предприятия.

Статья 9.3.3. (Необходимость согласия другой стороны)

Для уступки договора требуется согласие другой стороны.

Статья 9.3.4. (Согласие другой стороны на будущее)

1. Другая сторона может дать согласие на будущее.

2. Если другая сторона дала согласие на будущее, уступка договора вступает в силу в момент, когда другая сторона получает уведомление об уступке либо когда другая сторона ознакомится с ним.

Статья 9.3.5. (Освобождение цедента от обязательств)

1. Другая сторона может освободить цедента от обязательств.

2. Другая сторона может также предъявить требование к цеденту, если цессионарий не исполняет обязательство надлежащим образом.

3. В иных случаях цедент и цессионарий несут солидарную ответственность.

Статья 9.3.6. (Возражения и право зачета)

1. В той мере, в которой переуступка договора затрагивает уступку прав, соответственно применяется статья 9.1.13.

2. В той мере, в которой уступка договора затрагивает перевод обязательств, соответственно применяется статья 9.2.7.

Статья 9.3.7. (Права, уступленные вместе с договором)

1. В той мере, в которой уступка договора затрагивает уступку прав, соответственно применяется статья 9.1.14.

2. В той мере, в которой уступка договора затрагивает перевод обязательств, соответственно применяется статья 9.2.8.

ГЛАВА 10. ИСКОВАЯ ДАВНОСТЬ

Статья 10.1. (Сфера применения настоящей главы)
Статья 10.2. (Сроки исковой давности)
Статья 10.3. (Изменение исковой давности сторонами)
Статья 10.4. (Установление нового срока
исковой давности признанием долга)
Статья 10.5. (Перерыв срока исковой давности
началом судебного разбирательства)
Статья 10.6. (Перерыв срока исковой давности
арбитражным разбирательством)
Статья 10.7. (Альтернативное разрешение споров)
Статья 10.8. (Перерыв срока исковой давности
в случаях непреодолимой силы, смерти или недееспособности)
Статья 10.9. (Последствия истечения срока исковой давности)
Статья 10.10. (Право зачета)
Статья 10.11. (Возврат исполнения)

Статья 10.1. (Сфера применения настоящей главы)

1. Осуществлению прав, регулируемых Принципами, препятствует истечение срока, именуемого "сроком исковой давностью", как это установлено настоящей главой.

2. Настоящая глава не затрагивает сроков, в течение которых одна сторона, в качестве условия приобретения права или его осуществления, обязана, согласно Принципам, уведомить другую сторону, либо совершить любое иное действие, кроме обращения в суд.

Статья 10.2. (Сроки исковой давности)

1. Общий срок исковой давности составляет три года и начинает течь со дня, следующего за днем, когда кредитор узнал или должен был узнать о событиях, в результате которых право кредитора может быть осуществлено.

2. В любом случае, максимальный срок исковой давности составляет десять лет, начиная со дня, следующего за днем, когда право может быть осуществлено.

Статья 10.3. (Изменение исковой давности сторонами)

1. Стороны могут изменить исковую давность.

2. Тем не менее, стороны не могут

a) уменьшить общий срок исковой давности короче одного года;

b) уменьшить максимальный срок исковой давности короче четырех лет;

c) увеличить максимальный срок исковой давности свыше пятнадцати лет.

Статья 10.4. (Установление нового срока исковой давности признанием долга)

1. При признании должником права кредитора до истечения общего срока исковой давности новый общий срок исковой давности начинает течь со дня, следующего за днем признания.

2. Максимальный срок исковой давности не начинает течение заново, но может быть продлен началом течения нового общего срока исковой давности в соответствии со статьей 10.2 (п. 1).

Статья 10.5. (Перерыв срока исковой давности началом судебного разбирательства)

1. Течение срока исковой давности прерывается

a) когда кредитор совершает любое действие для начала судебного разбирательства либо в рамках уже ведущегося судебного разбирательства, признаваемое по праву страны места нахождения суда, как действие кредитора в защиту своего права против должника;

b) в случае неплатежеспособности должника - действием в защиту своего права в рамках производства в связи с неплатежеспособностью, или

c) в рамках производства в связи с ликвидацией юридического лица, являющегося должником, действием кредитора в защиту своего права в процессе о ликвидации.

2. Перерыв срока исковой давности длится до вынесения окончательного решения или до завершения разбирательства иным образом.

Статья 10.6. (Перерыв срока исковой давности арбитражным разбирательством)

1. Течение срока исковой давности прерывается совершением кредитором любого действия по возбуждению арбитражного разбирательства, либо в рамках уже ведущегося арбитражного разбирательства, которое по праву, регулирующим деятельность арбитражного суда, признается действием кредитора в защиту своего права против должника. В отсутствие регламента арбитражного разбирательства, либо в отсутствие положений, устанавливающих точную дату начала арбитражного разбирательства, разбирательство считается начатым в день, когда требование о вынесении решения по оспариваемому праву получено должником.

2. Перерыв срока исковой давности длится до вынесения окончательного решения или до завершения разбирательства иным образом.

Статья 10.7. (Альтернативное разрешение споров

Положения статей 10.5 и 10.6 применяются с соответствующими изменениями к другим процедурам, в рамках которых стороны обращаются к третьему лицу за содействием в их попытке достичь мирного урегулирования их спора.

Статья 10.8. (Перерыв срока исковой давности в случаях непреодолимой силы, смерти или недееспособности)

1. Если кредитор не смог прервать течение срока исковой давности согласно предыдущим статьям в силу препятствия вне его контроля, которого он не мог избежать или преодолеть, общий срок исковой давности прерывается таким образом, чтобы он не мог истечь ранее, чем через один год после прекращения существования соответствующего препятствия.

2. Если препятствие состоит в недееспособности или смерти кредитора или должника, срок прерывается назначением представителя недееспособного или скончавшегося лица, либо имущества такого лица, или вступлением в права соответствующего лица его правопреемника. Дополнительный годичный период, установленный пунктом 1, применяется соответственно.

Статья 10.9. (Последствия истечения срока исковой давности)

1. Истечение срока исковой давности не прекращает права.

2. Для наступления последствий истечения срока исковой давности должник должен заявить об этом в качестве возражения.

3. Право может быть использовано в качестве возражения даже после того, как было сделано заявление об истечении срока исковой давности в отношении этого права.

Статья 10.10. (Право зачета)

Кредитор может использовать право зачета до того момента, пока должник не заявит об истечении срока исковой давности.

Статья 10.11. (Возврат исполнения)

В случае если имело место исполнение обязательства с целью его прекращения, право на возврат исполнения не возникает в силу только истечения срока исковой давности.

**) Стороны, желающие предусмотреть, что их соглашение будет регулироваться Принципами, могут использовать следующие слова, добавив по своему желанию любые исключения или изменения:*

"Настоящий договор будет регулироваться Принципами УНИДРУА (2004) [за исключением статей ...]"

Стороны, желающие предусмотреть субсидиарное применение права определенного государства, могут использовать следующие слова:

"Настоящий договор будет регулироваться Принципами УНИДРУА (2004) [за исключением статей ...], дополненными, в случае необходимости, правом государства [X].

СПИСОК ИПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Международно-правовые акты:

1. Конвенция ООН «О признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений» Нью-Йорк, 10 июня 1958 года (Вступила в силу для Республики Узбекистан с 7 февраля 1996 года);
2. Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» Вена, 11 апреля 1980 г. (Вступила в силу для Республики Узбекистан с 1 декабря 1997 года);
3. Конвенция, устанавливающая единообразный закон о переводном и простом векселе. (Принята на Женевской международной конференции от 7 июля 1930 г.);
4. Конвенция, имеющая целью разрешение некоторых коллизий законов о переводных и простых векселях. (Принята на Женевской международной конференции от 7 июля 1930 г.);
5. Конвенция о гербовом сборе в отношении переводных и простых векселей. (Принята на Женевской международной конференции от 7 июля 1930 г.);
6. Соглашение о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности (Киев, 20 марта 1992 г.)

Акты международных организаций:

1. Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) 2004 г. Новая редакция. Принята на 83-й сессии Совета УНИДРУА;
2. Унифицированные правила по контрактным гарантиям (Публикация Международной торговой палаты 1978 года N 325);
3. Унифицированные правила для гарантий по требованию (Публикация Международной торговой палаты 2010 года № 758);
4. Унифицированные правила и обычаи, регулирующие операции с документарными аккредитивами (Публикация Международной торговой палаты 2007 года № 600);
5. Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс 2010» (Публикация Международной торговой палаты №715);
6. Унифицированными правилами по инкассо (Публикация Международной торговой палаты1995 года №522);
7. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже 1985 год с изменениями, принятыми в 2006 году;

8. Типовой закон ЮНСИТРАЛ «О международных кредитовых переводах» 1992г.;

9. Единообразный вексельный закон утвержденная Конвенцией о простом и переводном векселе утвердила (Приложение к Конвенции) Принята на Женевской международной конференции от 7 июля 1930 г.

Нормативно-правовые акты:

1. Экономический процессуальный кодекс утвержден Законом Республики Узбекистан от 24.01.2018 г. № ЗРУ-461;

2. Налоговый кодекс Республики Узбекистан утвержден Законом Республики Узбекистан от 25.12.2007 г. № ЗРУ-136;

3. Таможенный кодекс Республики Узбекистан утвержден Законом Республики Узбекистан от 20 января 2016 года № ЗРУ-400;

4. Закон Республики Узбекистан «О внешнеэкономической деятельности» от 1991 года № 77-II;

5. Закон Республики Узбекистан «О валютном регулировании» от 2003 года № 556-II;

6. Закон Республики Узбекистан «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности» от 2012 года № ЗРУ-328;

7. Постановление Президента Республики Узбекистан от 20 февраля 2018 г. № ПП–3550 «О мерах по совершенствованию порядка проведения экспертизы предпроектной, проектной, тендерной документации и контрактов»;

8. Указ Президента Республики Узбекистан от 24 февраля 2018 года № УП–5582 «О дополнительных мерах по совершенствованию таможенного администрирования и повышению эффективности деятельности органов государственной таможенной службы Республики Узбекистан»;

9. Указ Президента Республики Узбекистан от 3 ноября 2017 № УП–5215 «О мерах по упорядочению лицензирования экспорта и импорта специфических товаров, а также регистрации экспортных и экспертизы импортных контрактов»;

10. Постановление Кабинета Министров от 21 декабря 2017 года «Об утверждении Положения о порядке регистрации экспортных контрактов» № 1006.

Учебники и научные статьи:

1. Ключников К.Ф. Международные банки развития. Проблемы и перспективы. — М., 1974; Анулова Г.Н. Международные валютно-финансовые организации и развивающиеся страны. — М., 1988г.;

2. Horacio A. Grigera Naon, Choice-of-law Problems in International Commercial Arbitration, Hague Academy of International Law from the Collected Courses Volume 289 (2001), Martinus Hijhoff Publishers (2001г.), The Hague/Boston/London.;

3. Н.Нота., юрист ЮФ «Спенсер и Кауффманн». Определение юрисдикции арбитража. Журнал «Pravo» выпуск № 42.;

4. Е. А. Суханов. Гражданское право, 4-е изд. М. Wolters Kluwer, 2008г., Том 1;

5. Verhagen H. Agency in Private International Law: The Hague Convention on the Law Applicable to Agency, MartinusMartinusNijhoff Publishers. The Hague. 2001г.;

6. Беликова К.М. Торговое представительство и посредничество в праве Европейского союза: сходные черты и различия в нормах о представительстве и посредничестве в странах с разносистемными правопорядками // Законодательство. 2012г. № 5.;

7. Вилкова Н. Г. Договорное право в международном обороте. М., 2002г.;

8. Беликова К. М. Создание единообразной системы регулирования в ЕС отношений в сфере представительства и посредничества: Директива о независимых торговых агентах и Принципы европейского договорного права // Законодательство. 2012г. № 9.;

9. Albaric C. Commercial Agency Agreement under French Law // International Commercial Agency and Distribution Agreements: Case Law and Contract Clauses / Eds. by C. Albaric, M. Cristelle. 2011.;

10. Власова Н. В. Унификация норм о представительстве в Женевской конвенции 1983 г. // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. 2010г. № 3.;

11. Christou R. International Agency, Distribution and Licensing Agreements. 5th ed. 2008.;

12. Карро Д., Жюйар П. Международное экономическое право. – М: Международные отношения, 2002г.;

13. Амуров В.Н. Юридическая природа международного коммерческого арбитража. Вопросы теории и практики. – М: Проспект, 2000г.;

14. Вершинин А.П. Арбитражное соглашение // Третейский суд при Санкт-Петербургской торгово-промышленной палате / под ред. проф. В.А. Мусина. – СПб.: Санкт-Петербургская торгово-промышленная палата, 2001г.;
15. Вершинин А.П. Арбитражное соглашение // Третейский суд при Санкт-Петербургской торгово-промышленной палате / под ред. проф. В.А. Мусина. – СПб.: Санкт-Петербургская торгово-промышленная палата, 2001г.;
16. Попов М. А. Теоретические и практические проблемы российской модели регулирования деятельности третейских судов: Автореф... дисс. канд. юрид. наук. – СПб., 2002г.;
17. Киселева Т.С. Форма и порядок заключения арбитражного соглашения: сравнительно-правовой анализ // Третейский Суд. 2002г. № 1/2.;
18. РозенбергМ.Г. Международная купля-продажа товаров: Комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров. Изд. 2-е, испр. – М.: Статут, 2004г.;
19. Law and Practice of International Commercial Arbitration, A. Redfern, M. Hunter, N. Blackaby and C. Partasides (2004), Section 3-01.;
20. Т.Э.Зульфугардазе. Правовое регулирование внешнеторговых контрактов: Учебно-практическое пособие. Direct Media. Москва-Берлин. 2015 г.;
21. Н.Мельников, Е.Гадецкая. Штрафные санкции в английском праве – дело тонкое. Журнал «Порты Украины». Одесса., Украина.;
22. Сахарова И. Определение объекта лизинга в договоре лизинга // Корпоративный юрист. 2009г. № 3.;
23. Ширяев А.Ю. Международный финансовый лизинг: новое в теории и практике. Журнал «Российский судья», 2013г., № 12;
24. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества. 4-е изд., стереотип. М.: Статут, 2002г.;
25. Газман В. Д. Лизинг и факторинг: Учеб. пособие. М.: ГУ ВШЭ, 2008г.;
26. Ануфриева Л.П. Международное частное право: В 3-х т. Т. 1. Общая часть: Учебник. М.2000г.;
27. Скаридов А.С. Международное частное право: Учебное пособие. СПб.,1998г.;
28. Гетьман-Павлова И.В. «Международное частное право: конспект лекций» Учебник. 2006г.;

29. Попова А.В. Международное частное право. Краткий курс. – СПб., Питер, 2009г.;

30. Белоглазова Г.Н. Деньги, Кредит, Банки. Учебник для академического бакалавриата. Санкт-Петербургский государственный экономический университет. 2014г.;

31. А.В. Зимовец Международные расчеты и финансирование Конспект лекций. Таганрог: Издательство НОУ ВПО ТИУиЭ, 2010.;

32. Шмиттгофф К. Экспорт: право и практика международной торговли. М., 1993г.;

33. Цветков Р.А., Карпухин С.В. Практика проведения расчетов во внешней торговле. М., 1993г.;

34. Symeonides S.C. Contracts Subject to Non-state Norms // Americal Journal of Comparative Law. 2006г.;

35. Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 2010 / Пер. с англ. А.С. Комарова. М.: Статут, 2013.;

36. Vogenauer S., Kleinheisterkamp J. Commenatary on the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts. Oxford University Press. New York. 2009г.;

37. Актуальные правовые аспекты современной практики международного коммерческого оборота: Сб. ст. / Под ред. А.С. Комарова. М.: Статут, 2016г.;

38. Симатова Е.Л. Тенденции и перспективы развития lex mercatoria в международном частном праве // Современное право. 2015г., № 8.;

39. Bonell M.J. From UNIDROIT Principles 1994 to UNIDROIT Principles 2004: A Further Step Towards A Global Contract Law // Uniform Commercial Code Law Journal. Vol. 37. № 1.;

40. Kronke H. The Scope of Party Autonomy in Recent UNIDROIT Instruments and the Conflict of Laws in the MERCOSUR and the European Union // Liber Amicorum en Homenaje Al Profesor Dr. Didier Opertti Badan. 2005.13. Report of the United Nations Commission on International Trade Law on the work of its 40th Session (A/62/17 part I), 2007.;

41. Владимирова М.П., Теунаев Д.М., Стажкова М.М. Офшоры. Инструмент международного налогового планирования. М., 2005г.;

42. А.В.Делятицкая Мировая экономика: Учебное пособие / М: МГУП, 2000г.

М.КАМАЛОВ

МЕЖДУНАРОДНОЕ ТОРГОВОЕ ПРАВО

УЧЕБНИК

Редактор: Н.Ниязова
Корректор: С.Тошева
Технический редактор: А.Юлдашев

Подписано к печати: 15.11.2019 г. Формат 60x84 1/16
Офсетная бумага. Ризографная печать. Гарнитура Times.
Усл. печ. л. 22,3. Уч. изд. л. 14,9.
Тираж 100.

Отпечатано в типографии
Ташкентского химико технологического института.
Адрес: г.Ташкент, ул Навои 32.