Содержание

Введение

1. Международный коммерческий контракт
2. Форма международного коммерческого контракта
3. Порядок заключения международного коммерческого контракта
4. Обязательства продавца и покупателя по международным коммерческим контрактам

**Введение**

В научной литературе употребляется ряд терминов: "внешнеэкономическая сделка", "внешнеторговая сделка", "международный торговый договор", "договор международной купли-продажи", "международный коммерческий контракт". Термин "внешнеэкономическая сделка" наиболее широкий, т.к. включает в себя не только торговые, но и любые другие виды сделок с иностранным элементом (строительные контракты, кредитные, лизинговые соглашения и т.п.). Что же касается остальных терминов, то они употребляются в том же значении.

Национальное законодательство представлено внутригосударственными актами, регулирующими комплекс правоотношений по международным торговым сделкам. В России к числу таких актов относится Федеральный закон "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности", цели которого - защита экономического суверенитета, обеспечение экономической безопасности РФ, стимулирование национальной экономики при осуществлении внешнеторговой деятельности и обеспечение эффективной интеграции экономики РФ в экономику мировую.

Важнейшим универсальным договором в области международного торгового права выступает Венская конвенция ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров. Конвенция представляет собой результат унификации материально-правовых норм, регулирующих коммерческие сделки. Конвенция вступила в силу 1 января 1988 г.. СССР присоединился в мае 1990 г., и положения Конвенции стали для него юридическими обязательствами с 1 сентября 1991 г. Конвенция разрешает ряд вопросов, имеющих принципиальное значение в сфере международного коммерческого оборота. К ним относятся:

юридическое понятие договора международной купли-продажи товаров (международного коммерческого контракта);

порядок заключения таких контрактов между отсутствующими сторонами;

форма контрактов;

основное содержание прав и обязанностей продавца и покупателя;

ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение контрактов.

Конвенция содержит принципы регулирования трех важных аспектов, предваряющих основной вопрос о применимом праве, которые затрагивают:

наличие и материальную действительность соглашения сторон о выборе применимого права;

наличие и материальную действительность международного коммерческого контракта или его условий;

формальную действительность международного коммерческого контракта.

Одновременно с международной кодификацией норм, относящихся к международным коммерческим договорам, которая неизбежно принимает форму юридически обязательных документов, все большее значение приобретает разработка документов, носящих рекомендательный характер и обладающих в этой связи гибкостью и адаптированностью. Примером могут служить Принципы международных коммерческих договоров, одобренные УНИДРУА в 1994 г. По своей природе Принципы не являются юридически обязательным документом, поэтому степень и широта их применения в первую очередь будут зависеть от их авторитетности в деловых кругах.

Цель Принципов - установление сбалансированного свода норм, предназначенных для использования во всем мире независимо от правовых традиций, а также экономических и политических условий государств, где они будут применяться. Это отражено как в форме их представления, так и в общей политике, лежащей в их основе. Что касается формы представления, то в Принципах УНИДРУА намеренно сведено к минимуму использование терминологии, свойственной какой-либо одной правовой системе.

Международный характер Принципов подчеркивается тем, что сопровождающие каждое их положение комментарии не содержат ссылок на национальное право. Только в тех случаях, когда норма позаимствована из Венской конвенции ООН 1980 г., дается прямая ссылка на ее источник. По своему содержанию Принципы достаточно гибки для того, чтобы учесть постоянные изменения, происходящие в результате развития технологии и затрагивающие практику международной торговли. В то же время Принципы пытаются обеспечить честность в международных коммерческих отношениях путем прямого формулирования общей обязанности сторон действовать в соответствии с добросовестностью и честной деловой практикой, с установлением в отдельных случаях стандартов разумного поведения.

**1. Международный коммерческий контракт**

Чтобы коммерческий контракт был признан международным, необходимо наличие в совокупности двух признаков - одного основного и одного из трех дополнительных. Основной признак: расположение на территории различных государств главных коммерческих предприятий контрагентов - продавца и покупателя. Дополнительный признак: на территории различных государств должны находиться пункты:

отправления и назначения проданного товара;

совершения оферты и акцепта;

заключения и исполнения договора.

Очевидно, что целая группа контрактов, относящихся к купле-продаже товаров на международных выставках и имеющих бесспорно международный характер, не подпадала под действие унифицированного режима правового регулирования.

Самым важным шагом в этом направлении следует считать Венскую конвенцию ООН 1980 г. Согласно ее требованиям международный характер присущ тем коммерческим контрактам, стороны которых имеют свои коммерческие предприятия на территории разных государств (п. 1 ст. 1). Ни национальная принадлежность сторон, ни их гражданский или торговый статус, ни гражданский или торговый характер договора не принимаются во внимание (п. 3 ст. 1). Таким образом, современное понимание международного характера (т.е. заключен в коммерческих целях, а не с целью индивидуального потребления) и включает в себя иностранный элемент в виде нахождения коммерческих предприятий продавца и покупателя на территории разных государств.

**2. Форма международного коммерческого контракта**

Существуют две формы международного коммерческого контракта - устная и письменная. Первая предполагает наличие устной договоренности сторон о заключении контракта. Вторая - фиксацию волеизъявления сторон на материальном носителе, под которым понимается как наличие единого документа, подписанного обоими контрагентами, так и сообщения, переданные по телеграфу, телефаксу, телетайпу и т.п. Венская конвенция ООН 1980 г. допускает заключение международного коммерческого контракта в любой форме, в том числе и в устной (ст. 11). Факт заключения контракта может доказываться любыми средствами, включая и свидетельские показания. Однако сделано очень важное исключение, учитывающее предусмотренное некоторыми национальными законодательствами, в частности и российским, требование об обязательности письменной формы. Государство-участник Конвенции, законодательство которого требует обязательной письменной формы международного коммерческого контракта, в любое время может сделать соответствующее заявление (ст. 12). В этом случае, если хотя бы одна из сторон контракта имеет свое коммерческое предприятие в государстве, сделавшем такое заявление, к данному контракту не будут применяться положения Конвенции, допускающие применение не письменной, а любой иной формы. Только в письменной форме в такой ситуации должны совершаться как сам контракт или его прекращение соглашением сторон, так и оферта, акцепт или иное выражение намерения. Это единственная императивная норма Конвенции, все остальные ее положения носят диспозитивный характер. Наличие такой нормы делает возможным участие в Конвенции государств, законодательство которых предъявляет различные требования к форме контрактов.

Принципы УНИДРУА 1994 г. также согласуются с российским законодательством. Хотя они не устанавливают никаких требований о том, что договор должен быть заключен или подтвержден в письменной форме (его существование может быть доказано любым способом, включая свидетельские показания (ст. 1.2)), никакие нормы Принципов не ограничивают применение обязательных (императивных) положений национального, международного или наднационального происхождения, которые подлежат применению в силу соответствующих норм международного частного права (ст. 1.4). Таким образом, императивные нормы российского законодательства, касающиеся формы внешнеэкономических сделок, будут соблюдены и в том случае, если стороны международного коммерческого контракта изберут Принципы УНИДРУА для определения правового статуса своих обязательственных отношений.

**3. Порядок заключения международного коммерческого контракта**

Такой контракт может быть заключен путем составления одного документа, подписанного сторонами. Он может быть заключен и путем обмена письмами, телеграммами, телефонограммами, телефаксами и т.п., подписанными стороной, которая их направляет. В этом случае процесс заключения контракта начинается с предложения вступить в контрактные правоотношения, которое называется офертой. Лицо, направляющее оферту, именуется оферентом. Согласие с предложением о заключении контракта (принятие предложения) называется акцептом, а лицо, от которого оно исходит, - акцептантом. Не всякое предложение, связанное с заключением контракта, считается офертой. Не признаются офертой различного рода прейскуранты, проспекты, тарифы, рекламные объявления. По нормам национального законодательства в оферте должны содержаться все существенные условия будущего контракта. Закон связывает с принятием оферты лицом, которому она адресована, совершенно определенное правовое последствие, а именно признание контракта заключенным. Это правовое последствие может быть достигнуто только в том случае, если принимаемое предложение уже содержит те минимальные условия, которые признаются существенными по закону или необходимы для контрактов данного вида. Однако право различных государств неодинаково определяет условия, являющиеся существенными для того или иного вида контрактов, в том числе для международных коммерческих. Если по праву некоторых государств существенными или необходимыми условиями коммерческих контрактов являются предмет, срок поставки и цена (государства романо-германской системы права), то в странах англосаксонской системы права для заключения такого контракта достаточно согласовать его предмет (что касается цены, то, если и она не согласована, покупатель считается обязанным уплатить разумную цену). ГК РФ предусматривает, что существенными условиями договора поставки служат наименование и количество товара, а также срок поставки. Такие условия, как цена и качество товара, по общему правилу, не являются существенными в силу закона. Таким образом, любая оферта должна включать в себя все существенные условия контракта и содержать окончательное решение оферента связать себя таким контрактом при условии принятия его предложения. Это требование позволяет отличить оферту от вызова на оферту, а также от предложения, в котором лицо, сделавшее его, сохраняет за собой право принять окончательное решение по получении ответа на предложение.

Согласно ст. 14 Венской конвенции ООН 1980 г., устанавливающей требования, которым должно отвечать предложение о заключении контракта, чтобы оно рассматривалось в качестве оферты, такое предложение должно быть "достаточно определенным". Оно считается таковым, "если в нем обозначен товар и прямо или косвенно устанавливаются количество и цена либо предусматривается порядок их определения". Конечно, в предложении могут содержаться и другие условия, помимо вышеупомянутых, однако при их отсутствии предложение согласно ст. 14 не будет считаться офертой, приводящей к заключению контракта в случае ее принятия адресатом.

Оферта, направленная конкретному лицу, должна быть получена адресатом оферты (п. 1 ст. 15). Из этого следует, что до тех пор, пока оферта не прибудет к контрагенту, она не влечет за собой никаких юридических последствий. Кроме того, до момента получения оферты адресатом и сам оферент юридически не связан сделанным им предложением, которое может быть им отменено. Для этого необходимо, чтобы сообщение об отмене оферты достигло контрагента ранее или одновременно с прибытием к нему оферты (п. 2 ст. 15). Полученная контрагентом оферта может быть им акцептована или отклонена. Период, в течение которого контрагент может акцептовать оферту, фиксируется в оферте или устанавливается в конкретном случае с учетом обстоятельств сделки, в частности "скорости использованных средств связи" (п. 2 ст. 18). Может ли оферент отозвать свою оферту после ее вступления в силу, но до окончания срока, предоставленного контрагенту для акцепта? В международной коммерческой практике последовательно проводится разграничение между так называемыми твердыми (безотзывными) и свободными (отзывными) офертами. Применительно к последним поставленный вопрос решается положительно, и, напротив, твердая оферта отозванию не подлежит.

Согласно Венской конвенции ООН 1980 г. оферта не может быть отозвана: если в ней путем установления определенного срока для акцепта или иным образом указывается, что она безотзывная, или если для адресата оферты было разумным рассматривать ее как безотзывную и он действовал соответственно (п. 2 ст. 16). Следовательно, своевременная отправка акцепта, не приводя к заключению контракта, имеет существенное юридическое значение: в этот момент оферент утрачивает право на отзыв оферты, иными словами, свободная оферта трансформируется в твердую. Итак, необходимо разграничивать отмену и отозвание оферты. Отменена может быть любая как твердая, так и свободная оферта, но только до ее вступления в силу. Отозвание возможно только по отношению к свободной оферте в промежутке времени между ее вступлением в силу и отправкой акцепта.

Заключение контракта предполагает акцепт оферты. Вместе с тем акцепт юридически налицо, лишь когда ответ о согласии с офертой не содержит отклонений от нее. В противном случае не приходится говорить о том, что между контрагентами достигнуто соглашение по всем затронутым в оферте вопросам. Если же контрагент сопровождает принятие оферты оговорками, такой ответ признается отклонением оферты и в то же время новой офертой. Пункт 1 ст. 19 Венской конвенции ООН 1980 г. предусматривает, что ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнения, ограничения или иные изменения, является отклонением оферты и представляет собой встречную оферту. Однако вслед за п. 1 идет п. 2 ст. 19, в котором установлено следующее: "ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнительные или отличные условия, не меняющие существенно условий оферты, является акцептом, если только оферент без неоправданной задержки не возразит устно против этих расхождений или не направит уведомления об этом. Если он этого не сделает, то условиями контракта будут являться условия оферты с изменениями, содержащимися в акцепте". Даже если содержащиеся в ответе дополнительные или отличные условия не меняют существенно условий оферты, за оферентом сохраняется право по причине таких расхождений не рассматривать подобный ответ в качестве акцепта, приводящего к заключению контракта. С другой стороны, отклонение акцепта по п. 2 ст. 19 (в отличие от п. 1) происходит не автоматически, а требует определенных действий со стороны оферента, который должен для этого "без неоправданной задержки" заявить свои возражения. В случае таких возражений нельзя считать, что ответ другой стороны "является акцептом", следует признать, что он "является отклонением оферты и представляет собой встречную оферту".

Что считать существенным изменением условий оферты? Ответ на него можно найти в п. 3 ст. 19, в соответствии с которым "дополнительные или отличные условия в отношении, среди прочего, цены, платежа, качества и количества товара, места и срока поставки, объема ответственности одной из сторон перед другой или разрешении споров считаются существенно изменяющими условия оферты".

Значение этого пункта заключается главным образом в том, что, если содержащееся в ответе на оферту изменение ее условий затрагивает один из указанных вопросов, такое изменение, независимо от его содержания, должно заведомо рассматриваться как "существенное", а сам ответ как отклонение оферты и как встречная оферта, но не как акцепт. Перечень, данный в п. 3 ст. 19, носит не исчерпывающий, а открытый характер: говоря другими словами, проблема "существенности" изменения условий оферты, содержащегося в ответе о ее принятии, может возникать применительно и к любому другому вопросу, не включенному в этот перечень.

По общему правилу акцепт вступает в силу в момент, когда согласие адресата оферты получено оферентом. Однако согласие с офертой может быть выражено и путем совершения конклюдентных действий, если это предусмотрено офертой или применяется сторонами в силу сложившейся практики. Конклюдентные действия могут выражаться в отправке товара или уплате цены. Акцепт в этих случаях вступает в силу в момент совершения такого действия при условии, что оно имело место в пределах срока действительности оферты. Весьма актуальной представляется проблема возможности отмены акцепта. Дело в том, что отозвание акцепта после его вступления в силу представляло бы собой не что иное, как одностороннее расторжение акцептантом уже заключенного контракта, что признается в принципе неправомерным. Следовательно, отозвание акцепта, который вступил в силу, вообще недопустимо. Поэтому остается только возможность отмены отправленного акцепта до его вступления в силу. Но для наличия такой возможности необходим разрыв во времени между упомянутыми моментами. Если этого разрыва нет (вступление акцепта в силу приурочивается к моменту его отсылки), акцептант не вправе отозвать отправленный акцепт.

Согласно ГК РФ договор признается заключенным в момент получения лицом, направившем оферту, ее акцепта. Если в договоре не указано место его заключения, договор признается заключенным в месте жительства гражданина или месте нахождения юридического лица, направившего оферту.

**4. Обязательства продавца и покупателя по международным коммерческим контрактам**

Во второй главе части III Конвенции речь идет об обязательствах продавца. Согласно ст. 30 он обязан поставить товар, передать относящиеся к нему документы и право собственности на товар в соответствии с требованиями контракта.

Датой поставки считается та, которую устанавливает или позволяет определить контракт. Если такая дата или такой период им не предусматриваются, поставка должна быть произведена в разумный срок (ст. 33). Под разумным сроком понимается обычно приемлемый при данных условиях. Правила передачи документов определяются положениями контракта. Если продавец передал документы ранее определенного в контракте срока и в них имеются несоответствия, он может до истечения этого срока устранить любое несоответствие в документах при условии, что осуществление им этого права не причинит покупателю неразумных неудобств или неразумных расходов (ст. 34).

Товар должен соответствовать контракту по количеству, качеству, описанию, таре и упаковке. При условии, что стороны не договорились об ином, товар не соответствует контракту, если он:

не пригоден для тех целей, для которых товар того же описания обычно используется;

не пригоден для любой конкретной цели, о которой продавец прямо или косвенно был поставлен в известность во время заключения контракта, за исключением тех случаев, когда из обязательств следует, что покупатель не полагался или что для него было неразумным полагаться на компетентность и суждения продавца;

не обладает качествами товара, предоставленного продавцом покупателю в качестве образца или модели;

не затарирован или не упакован обычным для таких товаров способом, а при отсутствии такого - способом, который является надлежащим для сохранения и защиты данного товара (ст. 35).

Продавец несет ответственность за несоответствие товара в момент перехода риска, даже если это несоответствие становится очевидным только позднее (ст. 36).

Следующий важный вопрос связан с правом покупателя на предъявление рекламации продавцу в случае несоответствия товара по качеству требованиям контракта. Конвенцией установлено правило, по которому покупатель должен осмотреть товар в практически возможный при данных обстоятельствах короткий срок. Если контрактом предусматривается перевозка товара, осмотр может быть отложен до прибытия товара в место назначения, а если товар переотправлен покупателем и продавец знал об этом во время заключения контракта, то осмотр товара может быть отложен до его прибытия в новое место назначения (ст. 38). Согласно Конвенции покупатель утрачивает право ссылаться на несоответствие товара, если не дает извещение продавцу в разумный срок после того, как оно было или должно было быть обнаружено покупателем (ст. 43). Если покупатель не дал извещение в разумный срок, он не лишается возможности снизить цену или потребовать возмещения убытков, за исключением упущенной выгоды, при условии, что у него имеется разумное оправдание, почему он не дал требуемого извещения (ст. 44). Конвенция устанавливает: в любом случае покупатель утрачивает право ссылаться на несоответствие товара, если не дает продавцу извещение о нем не позднее чем в пределах двухлетнего срока, считая с даты фактической передачи товара покупателю, поскольку этот срок не противоречит договорному сроку гарантии (п. 2 ст. 39).

В случае нарушения контракта продавцом покупатель может заявить претензию и никакая отсрочка не может быть предоставлена продавцу судом или арбитражем. Покупатель прежде всего может потребовать исполнения продавцом его обязательств (ст. 45). Это положение, смягчено требованием ст. 28, согласно которой, если в соответствии с положениями 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 Конвенцией.

Нарушение контракта, допущенное одной из сторон, является существенным, если влечет за собой такой вред для другой стороны, что последняя в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать на основании контракта, за исключением случаев, когда нарушившая контракт сторона не предвидела такого результата и разумное лицо, действующее в том же качестве при аналогичных обстоятельствах, не предвидело бы его (ст. 25). Таким образом, покупатель не может потребовать от продавца устранить несоответствие при любых условиях, а только тогда, когда это требование разумно в данной ситуации. Затрудняет исправление и замену товара также и то, что требование должно быть заявлено в разумный срок. Покупатель может потребовать и уступки в цене. Он может снизить цену в той же пропорции, в какой стоимость, которую фактически поставленный товар имел на момент поставки, соотносится со стоимостью, какую на тот же момент имел бы товар, соответствующий контракту (ст. 50).

Если контракт нарушен существенно, покупатель вправе, наконец, расторгнуть его. Заявление о расторжении контракта имеет силу лишь в том случае, если оно сделано другой стороне посредством извещения.

Кроме вышеуказанных прав, покупатель может также (при наличии условий, упомянутых в ст. ст. 74 - 77) потребовать возмещения убытков (п. 1 ст. 45).

Покупатель обязан уплатить цену за товар и принять поставку товара. В тех случаях, когда контракт был заключен юридически действительным образом, 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 контракта обычно взималась за такие товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах в соответствующей области торговли (ст. 55). Однако следует обратить внимание на то, что согласно п. 1 ст. 14 при отсутствии порядка установления цены договор является недействительным. Если покупатель не обязан уплатить цену в каком-либо ином определенном месте, он должен уплатить ее продавцу в месте нахождения коммерческого предприятия продавца; если платеж должен быть произведен против передачи товара или документов - в месте их передачи (ст. 57).

7. ИНКОТЕРМС 2000

В определении типов и содержания контрактов большую роль играют Международные правила по унифицированному толкованию торговых терминов (ИНКОТЕРМС), являющиеся по своей юридической природе обычаями. Первая редакция ИНКОТЕРМС была принята в 1936 г., последняя, действующая сейчас, - в 2000 г. ИНКОТЕРМС являются источником международного частного права не сами по себе. Нормы, составляющие их содержание, представляют собой сложившиеся в международной коммерческой практике правила, приобретшие или приобретающие качество юридической обязательности. Стороны, желающие применить ИНКОТЕРМС, должны сделать специальную отсылку к ним в контракте.

ИНКОТЕРМС в редакции 2000 г. содержат детальную регламентацию типов контрактов, применяемых в международной практике. Тип контракта позволяет определить его базисные условия, отличающие его от другого. Базисные условия включают в себя:

перевозку товара;

страхование товара;

момент перехода права собственности на товар от продавца к покупателю;

момент перехода риска случайной гибели и повреждения товара с продавца на покупателя;

передачу товара продавцом покупателю.

Тип контракта указывает, каким образом определяется объем прав и обязанностей продавца и покупателя применительно к базисным условиям.

В ИНКОТЕРМС 2000 г. можно выделить четыре группы типов контрактов, связанных как с морскими, так и с комбинированными перевозками. В основу этой классификации положены два принципа: определение обязанностей сторон по отношению к перевозке поставляемого товара и увеличение объема обязанностей продавца. Что касается первого принципа, то классификация расшифровывается следующим образом:

Группа Е - отправление, т.е. продавец предоставляет товар в распоряжение покупателя на своем предприятии;

Группа F - основной фрахт не оплачен, т.е. продавец предоставляет товар в попечение первого перевозчика, указанного покупателем и им зафрахтованного;

Группа С - основной фрахт оплачен, т.е. продавец заключает договор перевозки и предоставляет товар в попечение перевозчика;

Группа D - прибытие, т.е. продавец заключает договор перевозки и предоставляет товар в распоряжение покупателя в согласованном месте назначения с оплатой или без оплаты пошлины.

Группа Е . Отправление:

EXW ФРАНКО ЗАВОД (... название места)

Франко-предприятие... (указанное место) - означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке товара тогда, когда он предоставил товар в распоряжение покупателя непосредственно на своей территории (например, завод, фабрика, склад и т.д.). Продавец не отвечает ни за погрузку товара на транспортное средство, предоставленное покупателем, ни за уплату таможенных платежей, ни за таможенное оформление экспортируемого товара, если это не оговорено особым образом. Покупатель несет все виды риска и все расходы по перемещению товара с территории продавца до указанного места назначения.

Группа F . Основной фрахт не оплачен:

ФРАНКО-ПЕРЕВОЗЧИК (С УКАЗАНИЕМ ПУНКТА) FREE CARRIER - FCA

Франко-перевозчик... (указанное место) - означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке товара тогда, когда он передал товар, выпущенный в таможенном режиме экспорта, перевозчику, указанному покупателем, в установленном месте или пункте. Если точный пункт покупателем неуказан, продавец может сам выбрать место для передачи товара перевозчику. Данный базис применяется для любых видов транспорта, включая смешанные перевозки

СВОБОДНО ВДОЛЬ БОРТА СУДНА (НАИМЕНОВАНИЕ ПОРТА ОТГРУЗКИ) FAS FREE ALONGSIDE SHIP FAS

Свободен у борта судна... (указанный порт отгрузки) - означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке товара тогда, когда товар размещен у борта судна на причале или в лихтерах в указанном порту отгрузки. Только с этого момента покупатель несет все расходы и риски утраты или повреждения товара. Обязанность по обеспечению таможенной очистки и получению экспортной лицензии лежит на продавце.

СВОБОДНО НА БОРТУ (НАИМЕНОВАНИЕ ПОРТА ОТГРУЗКИ) FOB FREE ON BOARD (NAMED PORT OF SHIPMENT) FOB

Свободен на борту... (указанный порт отгрузки) - означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке товара, когда товар перешел за поручни судна в указанном порту отгрузки. Таким образом, начиная с этого момента (то есть, начиная со стивидорских расходов по размещению груза в трюмах судна - штивки), покупатель несет все расходы и весь риск утраты или повреждения товара. По условиям FOB на продавца возлагаются обязанности по очистке товара от пошлин для экспорта. Данный базис может применяться только при перевозке груза водными видами транспорта (морским, речным).

группа С - Основной фрахт оплачен:

СТОИМОСТЬ И ФРАХТ (НАИМЕНОВАНИЕ ПОРТА НАЗНАЧЕНИЯ) CFR COST AND FREIGHT (NAMED PORT OF DESTINATION) CFR

Стоимость и фрахт... (указанный порт назначения) - означает, что на продавца возлагаются расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения. При этом риск утраты и повреждения товара, а также любые дополнительные расходы вследствие событий, происходящих после доставки товара на борт судна, переходят от продавца покупателю в момент перехода товара за поручни судна в порту отгрузки. В соответствии с базисом CFR на продавца возлагаются обязанности по очистке товара от пошлин для экспорта. Данный базис применяется при перевозке груза водными видами транспорта (морским, речным).

СТОИМОСТЬ, СТРАХОВАНИЕ И ФРАХТ (НАИМЕНОВАНИЕ ПОРТА НАЗНАЧЕНИЯ) CIF COST, INSURANCE, FREIGHT (NAMED PORT OF DESTINATION) CIF

Стоимость, страхование и фрахт... (указанный порт назначения) - означает, что продавец несет те же обязательства, что и на условиях, стоимость и фрахт, но с тем добавлением, что он обязан обеспечить страхование груза от рисков его утраты и повреждения в пользу получателя. Продавец заключает договор страхования, платит страховой взнос и пересылает полис вместе с другими документами получателю. Данный базис применяется только при водных перевозках.

ПЕРЕВОЗКА ОПЛАЧЕНА ДО (НАИМЕНОВАНИЕ ПУНКТА НАЗНАЧЕНИЯ) CPT CARRIAGE PAID TO (NAMED PLACE OF DESTINATION) CPT

Фрахт оплачен до... (указанный порт назначения) - означает, что продавец оплачивает фрахт за перевозку товара, до указанного места назначения. Риск утраты или повреждения товара, а также любые дополнительные расходы, возникающие после доставки товара перевозчику, переходит от продавца к покупателю с предоставлением товара в распоряжение первого перевозчика. Данный базис применяется при перевозках любым видом транспорта, в том числе и в смешанных сообщениях. В обязанности продавца по данному базису входит осуществление экспортной таможенной очистки.

ПРОВОЗНАЯ ПЛАТА И СТРАХОВАНИЕ ОПЛАЧЕНЫ ДО (НАИМЕНОВАНИЕ ПУНКТА НАЗНАЧЕНИЯ) CIP CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (NAMED PLACE OF DESTINATION) CIP

Фрахт и страхование оплачены до... (указанное место назначения) - означает, что продавец несет те же обязательства, что и на условиях СРТ, но с тем добавлением, что он обязан обеспечить страхование груза от рисков во время транспортировки. Продавец заключает договор страхования и платит страховой взнос. В обязанности продавца по данному базису входит осуществление экспортной таможенной очистки. Данный базис является "сухопутным" ("неводным") эквивалентом базиса CIF.

группа D - прибытие:

ПОСТАВКА ДО ГРАНИЦЫ (НАИМЕНОВАНИЕ ПУНКТА ПОСТАВКИ НА ГРАНИЦЕ) DAF DELIVERED AT FRONTIER (NAMED PLACE) DAF

Поставка франко-граница... (указанное место) - означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства тогда, когда товар, выпущенный в таможенном режиме экспорта, доставлен им в указанный пункт или место на границе. Под термином "граница" понимается любая граница, включая и границу страны назначения. Данный базис поставки предназначен для применения при перевозках по железной дороге или автотранспортом.

ПОСТАВКА С СУДНА (НАИМЕНОВАНИЕ ПОРТА НАЗНАЧЕНИЯ) DES DELIVERED EX SHIP (NAMED PORT OF DESTINATION) DES

Поставка франко-судно... (указанный порт назначения) - означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке тогда, когда товар предоставлен покупателю на борту судна до прохождения таможенного оформления и уплаты таможенных платежей в указанном порту страны импортера. Продавец несет весь риск и все расходы по доставке товара в указанный порт назначения. Данный базис применяется только при водных перевозках.

ПОСТАВКА С ПРИСТАНИ (С ОПЛАТОЙ ПОШЛИНЫ) (НАИМЕНОВАНИЕ ПОРТА НАЗНАЧЕНИЯ) DEQ DELIVERED EX QUAY (DUTY PAID) (NAMED PORT OF DESTINATION) DEQ

Поставка франко-причал (с уплатой пошлины)... (указанный порт назначения)- означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке тогда, когда он предоставил товар в распоряжение покупателя на причале в указанном порту назначения. Импортная таможенная очистка товара и получение импортной лицензии (как и при DES) осуществляется покупателем.

ПОСТАВКА БЕЗ ОПЛАТЫ ПОШЛИНЫ (НАИМЕНОВАНИЕ ПУНКТА НАЗНАЧЕНИЯ) DDU DELIVERED DUTY UNPAID (NAMED PLACE OF DESTINATION) DDU

Поставка без уплаты пошлины... (указанное место назначения) - означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке тогда, когда он доставит товар в указанное место страны-импортера. На продавца возлагаются все расходы и весь риск по доставке товара, кроме связанных с таможенным оформлением для импорта и уплатой соответствующих таможенных платежей. Расходы по разгрузке товара на предприятии покупателя оплачиваются покупателем. Если же поставка осуществляется в ином месте, погрузка (перегрузка) товара на транспортное средство покупателя оплачивается продавцом.

ПОСТАВКА С ОПЛАТОЙ ПОШЛИНЫ (НАИМЕНОВАНИЕ ПУНКТА НАЗНАЧЕНИЯ) DDP DELIVERY DUTY PAID (NAMED PLACE OF DESTINATION) DDP

Поставка с уплатой пошлины... (указанное место назначения) - означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке тогда. Когда он доставил товар в указанное место страны-импортера. На продавца возлагаются все расходы и весь риск по доставке товара, включая уплату таможенных платежей и таможенное оформление для импорта. Аналогично базису DDU по Инкотермс-2000 покупатель оплачивает расходы по разгрузке прибывших транспортных средств, а в случае, когда поставка осуществляется не на предприятии покупателя, она считается завершенной после погрузки (перегрузки) товара на транспортное средство покупателя.

Следует иметь в виду, что применение того или иного термина ограничивает вид транспортного средства или способ транспортировки.

**Базисные условия контракта . ''ИНКОТЕРМС''.**

Весь комплекс основных положений контракта, обязан­ностей экспортера и импортера, вытекающих из него, полу­чил название базисных условий контракта или, как говорят по-другому, базисных условий поставки. Те или иные базис­ные условия контракта предопределяют, кто несет расходы по транспортировке, погрузке, разгрузке, хранению и стра­хованию товаров, являющихся предметом внешнеторговой сделки купли-продалей, а также возможные риски при осу­ществлении сделки. Указанные расходы очень разнообраз­ны и довольно ощутимы по размерам, достигая по массовым сырьевым грузам до 40-50% от цены соответствующего това­ра. Здесь обычно используется термин "франкировка", озна­чающий, что покупатель свободен "франко" до пункта (станции, пристани, порта, склада, борта судна и т. п. ) или аналога "франко" на другом, как правило, английском язы­ке. К числу расходов на поставку, учитываемых в базисных условиях, относятся разнообразные их виды при внешнетор­говых операциях. Это:

• затраты на подготовку товара к отгрузке с предпри­ятия, фирмы, проверка количества и качества, отбор проб и проведение испытаний, упаковка;

• доставка и оплата доставки товара с погрузкой, выг­рузкой и хранением при перевозке на транспортных сред­ствах перевозчика внутри страны;

• перевозка и оплата перевозки товара от пункта от­правления до транспортных средств международного сообщения;

• погрузка и расходы по погрузке продукции на транс­портные средства международного сообщения;

• доставка и расходы по доставке товара средствами международных перевозок;

• страхование и затраты на страхование при между­народных перевозках;

• оплата выгрузки, перегрузки и хранения продукции в пункте назначения;

• оплата таможенных пошлин при пересечении гра­ницы и , наконец, расходы по доставке товара из пункта прибытия до склада покупателя.

На практике действует правило, согласно которому рас­ходы экспортера по доставке товара включаются в цену пос­леднего. Таким образом определяется исходная цена, используемая для установления записываемой в контракте. Последнее важно для исчисления так называемой таможен­ной стоимости товаров, являющейся базой налогообложения и расчета внутренних цен.

Четкое разграничение базисных условий контракта, од­нозначное понимание каждого из них вырабатываются меж­дународной практикой. Впервые согласованное толкование основных коммерческих терминов, применяемых во внеш­ней торговле "Инкотермс" (International Commercial Terms) было разработано и принято Международной торговой пала­той в 30-х годах. В настоящее время действует обновленная и уточненная редакция международных коммерческих тер­минов "Инкотермс-90". В ней дана подробная трактовка 13 основных (из общего числа 28) вариантов базисных условий контракта. При этом они по-новому подразделены примени­тельно к современным способам транспортировки:для любых видов транспорта и смешанных перевозок - 7 вариантов; морским и внутренним водным транспортом - 6; воздушным транспортом - 1 и железнодорожным - 1 вариант. Краткие названия основных базисных условий контракта, записыва­емые в соответствующих документах, обозначены первыми буквами английских слов, выражающих их содержание. Назовем хотя бы главные из них:

• *FAS (Free alongside ship) -* "свободен вдоль борта", которое означает, что экспортер обязан доставить груз и несет риски и расходы по момент доставки и разгрузки товара на пристани порта отправления;

• *FOB (Free on board) -* "свободен на борту" - экспор­тер обязан доставить груз в порт отправления и погру­зить его на судно;

• *CFR (Cost, Freit) -* "стоимость, фрахт" груз достав­ляется экспортером в порт прибытия с разгрузкой на   причале, по этот момент экспортер несет все риски и расходы, кроме страхования;

• *CIF (Cost, Insurance. Freit) -* "стоимость, страхова­ние, фрахт" - экспортер доставляет груз в порт прибы­тия с разгрузкой на причале и несет все риски и расходы по момент разгрузки, включая страхование.

Перечень всех базисных условий и их значений приво­дится в *Приложении 2* в конце учебника. Некоторые обязан­ности являются общими для экспортера и импортера при всех условиях. Так, продавец всегда должен, если иное не оговорено специально:

• поставить товар согласно контракту в указанный в нем пункт международного отправления;

• обеспечить за свой счет обыкновенную упаковку то­вара;

• получить и оплатить экспортную лицензию или не­обходимое разрешение на вывоз;

• оплатить таможенные пошлины и сборы по экспорту;

• нести риски и расходы до момента перехода товара в распоряжение покупателя в пункте, предусмотренном контрактом.

В свою очередь, покупатель при всех базисных услови­ях, если специально не оговорено иное, должен: принять товар в месте и в сроки, определенные контрактом и оплатить кон­трактную цену товара; оформить и оплатить получение им­портной лицензии или иного разрешения на ввоз.

Все возможные обязанности экспортера и (или) импор­тера при любых базисных условиях поставки разбиты, со­гласно "Инкотермс-90", на 10 пунктов, которым присвоены соответствующие порядковые номера. Теперь их не надо пе­речислять текстуально - достаточно лишь указать необходи­мый номер для экспортера (А) и импортера (В). Перечень обязанностей и их нумерация приводятся в *Приложении 3.* Знание "Инкотермс" необходимо для участников внешнеэко­номической деятельности, как инструкций для бухгалтера. Поставляя товары на экспорт или закупая их по импорту,   контрагенты несут определенные и часто немалые риски, в том числе, в случае утраты или гибели товара, его неприбы­тия или несвоевременного прибытия в место назначения, потери качеств, нарушения сертификационных характерис­тик и т. п. Это может привести к подрыву отношений дове­рия, вызвать необходимость обращения за исковой защитой, в том числе через арбитраж. Если при заключении и оформ­лении контракта стороны ссылаются на "Инкотермс", они могут быть уверены в простом и четком распределении сво­их прав и обязанностей, исключают возможность возникно­вения недоразумений и споров по принятым формулировкам, обеспечивают единообразное понимание и толкование усло­вий внешнеторговой сделки. Ссылка на то, что условия сделки купли-продажи регулируются "Инкотермс", позволяет избе­жать многословных и расплывчатых определений, коммен­тариев и оговорок, нередко затрудняющих обоснованные правовые, экономические и финансовые решения, вызываю­щих дополнительные расходы.

Наиболее часто применяемыми и используемыми в меж­дународной статистике для оценки стоимостных объемов экспорта и импорта являются базисные условия и цены ГОВ(ФОБ) при экспорте и СЩСИФ) при импорте.

Действие правил "Инкотермс" может быть показано на примере условия FOB, т. е. "свободен на борту" с указанием далее порта отгрузки: "Российские лесоматериалы FOB На­ходка". Это означает, что товар, в данном случае доски обра­ботанные лиственных пород, доставляются экспортером в порт Находка и погружаются им на борт судна. Риск гибели или повреждения товара, утраты (например, отсырение), им оговоренных в контракте качеств, и другие обязанности экс­портера переходят с продавца на покупателя (импортера) в момент пересечения товаром (крановым средством) поруч­ней (линии борта) судна. По условию FOB экспортер обязан:

• поставить лесоматериалы в соответствии с условия­ми договора купли-продажи с предоставлением предус­мотренных контрактом данных, подтверждающих такое соответствие;

• погрузить их на борт судна, названного покупате­лем, в установленные дату или срок и незамедлительно уведомить импортера об отправке груза;

• нести все расходы и риски по доставке на судно в порту отгрузки до момента фактического перехода това­ра (стрелы крана с лесоматериалами) через поручни суд­на, включая расходы по оплате всех пошлин, налогов и сборов, взимаемых при экспорте, а также расходы по совершению всех формальностей, обязательных для вы­полнения продавцом при погрузке товара на борт;

• обеспечить за свой счет обычную упаковку груза, кроме случаев, когда подобные товары отправляются, как правило, без упаковки;

• оплатить расходы, связанные с проверкой (взвеши­вание, подсчет, проверка качества), необходимой для осуществления поставки;

• оформить и представить за свой счет обычно приня­тый в практике чистый документ, удостоверяющий по­ставку груза на борт обозначенного судна;

• представить импортеру по его просьбе и за его счет свидетельство о происхождении товара;

• по просьбе импортера на его риск и за его счет ока­зать ему содействие в получении коносамента и других документов, помимо указанных в предыдущих пунктах, выдаваемых в стране отправления и/или происхожде­ния товара, которые могут потребоваться покупателю для ввоза в страну назначения, а также для транзита при перевозке через третьи страны.

Подобным же образом можно расшифровать и обязанно­сти импортера при внешнеторговой сделке купли-продажи товара на условиях FOB.

Условие и соответственно цена CIF, означает , что в цену товара включена его основная цена - FOB и все последующие расходы по страхованию груза и транпортировке в пункт назначения.

"Инкотермс" исходит из того , что главные трудности участников внешнеторговых сделок купли-продажи связа­ны со следующими моментами:

• неопределенность в части того, право какой страны должно применяться в контракте;

• недостаточность информации;

• различия в толковании базисных условий сделок.

Применение "Инкотермс" в значительной мере устраня­ет все эти трудности, хотя на практике иногда возникают ситуации, не поддающиеся единой трактовке. Они, как пра­вило, связаны с:

• особенностями отдельных видов торговли;

• обычаями некоторых портов;

• особыми условиями контрактов, требующими отступ­ления от стандартных вариантов.

Но и в этих случаях решение облегчается с учетом об­щих подходов, сформулированных в "Международных ком­мерческих терминах". Из сказанного можно понять значение "Инкотермс" для практики внешней торговли.

**Заключение**

Внешнеторговые сделки купли-продажи являются основ­ным видом операций по экспорту и импорту товаров. В усло­виях международных рыночных отношений они осуществляются в договорной форме. Основные общие тре­бования к подготовке и совершению таких сделок определя­ются национальным законодательством и сформулированы в Венской конвенции ООН о договорах международной куп­ли-продажи.

Договоры международной купли-продажи, как правило, оформляются в виде контракта, определяющего права и обя­занности сторон, их ответственность. В контракте отража­ются экономические, финансовые, юридические и организационно-технические обязательства партнеров.

Наиболее существенные условия сделок, определяющие обязательства и права сторон, получили название "базисные условия контракта". Их единообразное понимание, толкова­ние и применение обеспечивается с помощью "Инкотермс". Знание и использование "Инкотермс" значительно облегчает практическую работу участников внешней торговли.

**Список используемой литературы**

1. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник,

2. Гражданский кодекс Российской Федерации.

3. Внешнеэкономический бюллетень, 2006, N 2.

4. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи то­варов. Док/CONF, 97/18. An. 1.

5. Инкотермс. См. Сборник материалов по предпринимательству и внешнеэкономической деятельности, М., 2001, "Росби".