**В чем состоят отличия договора о консорциуме от кооперативного договора**

Основными отличиями кооперативного договора от договора консорциума является:

в отличии от кооперативного договора, договор консорциума не является юридическим лицом.

в отличии от договора консорциума, кооперативный договор – коммерческая организация. Договор же консорциума создается для координации деятельности: обмен информацией об экономическом положении кооперативов; координацию планирования производственной, торговой и иной деятельности; предоставление кооперативам сведений о возможности и целесообразности производства тех или иных товаров, специализации и кооперирования производства, об изменениях потребностей в рабочей силе и о возможностях трудоустройства высвобождаемых работников в рамках объединения; разработку и реализацию единых социальных программ.

в литературе выделяют еще одно отличие. Так утверждается, что участниками договора консорциума могут быть только юридические лица и индивидуальные предприниматели, участниками же кооперативного договора являются физические лица.

Большое распространение кооперативы получили в промышленности, строительстве, рыболовстве, страховом, банковском деле, сельском хозяйстве, торговле, а также других секторах экономики. Первое место по развитию кооперативного движения занимает Италия, где в кооперативах занято до 9% трудоспособного населения.

Для укрепления своих позиций в различных секторах экономики кооперативы объединяются в единые производственно-хозяйственные системы, вырабатывают общую стратегию развития в рамках этих систем. Такая система создана, например, в Канаде. Она объединяет 350 потребительских кооперативов с общим годовым оборотом 2 млрд. канадских долларов. В ее функции входит оптовая торговля, ее планирование, маркетинг, поручительство по долгам отдельных кооперативов и т.д. Подобные организации созданы также в Италии, где сформированы консорциумы кооперативов - Конфедерация кооперативов, Кооперативная лига и Ассоциация кооперативов.

В Испании уже на протяжении нескольких десятилетий успешно функционирует крупное производственно-финансовое кооперативное объединение "Мондрагон", объединяющее посредством взаимных контрактов и финансовых соглашений около 100 кооперативов различного профиля, в том числе банк, медицинский, страховой центры, центр профессионального обучения членов кооперативов и т.д.

Такие соглашения предусматривают: обмен информацией об экономическом положении кооперативов; координацию планирования производственной, торговой и иной деятельности; предоставление кооперативам сведений о возможности и целесообразности производства тех или иных товаров, специализации и кооперирования производства, об изменениях потребностей в рабочей силе и о возможностях трудоустройства высвобождаемых работников в рамках объединения; разработку и реализацию единых социальных программ.

В гражданском и торговом праве высказывается мнение, что консорциум - это временное «юридическое лицо», создаваемое учредителями на период реализации совместного проекта. В учредительном договоре консорциума обговариваются:

а) обязанности сторон по финансированию проекта (так называемые «квоты финансирования»);

б) срок существования консорциума;

в) порядок реализации интересов участников консорциума в течение и по завершении проекта. Здесь, например, определяются возможность переуступки долей, оформленных в виде ценных бумаг, процедура продажи объекта после его завершения и распределение вырученных средств либо регистрация на основе построенного объекта юридического лица с переоформлением долей участников консорциума в соответствующие пакеты акций и пр.

Таким образом можно говорить о том, что договор консорциума - договор о совместной деятельности.

К договорам о совместной деятельности относятся дву- или многосторонние договоры о создании простого товарищества, т.е. о соединении имущественных вкладов для последующего совместного предпринимательства или иной деятельности без создания нового юридического лица. Это, в частности, соглашения о создании и деятельности различного рода консорциумов и подобных им образований, не приобретающих самостоятельной правосубъектности (например, учебно-научно-производственных комплексов на базе имущества производственных предприятий, научных институтов и вузов).

Следует отметить, что в рамках совместной деятельности хозяйственные операции могут осуществляться на основании договоров, предметом которых является именно совместная деятельность, но имеющих при этом совершенно другие названия: договор о взаимодействии, консорциум, договор о сотрудничестве, долевом участии, совместном финансировании и т.д. В то же время на практике нередко встречаются случаи, когда предметом так называемых договоров о совместной деятельности являются, например, поставка продукции и товаров, выполнение работ, оказание услуг, предоставление безвозмездной либо возмездной помощи и т.д. В этой связи следует четко обозначить отличительные черты договора консорциума, позволяющего отнести его к категории договоров о совместной деятельности:

во-первых, это - наличие единой цели для всех участников совместной деятельности, которую предполагается достичь согласно заключенному договору;

во-вторых, объединение имущества и усилий участников для достижения поставленной цели, что непременно должно найти отражение в тексте договора.

**Задача**

В соответствии с контрактом от 11.05.94 N PL 000144058/24-5155 акционерное общество "Электрим" (г. Врашава – республика Польша) должно было поставить фирме "Космос" (г. Москва – Россия) лук на условиях CIF-Новороссийск.

Первая партия товара в количестве 500 тонн отгружена на указанных условиях 30.05.94.

Факсограммой от 24.06.94 продавец предложил покупателю изменить базис поставки второй партии лука на FОВ-Александрия (Египет), а также изменить условия п.4 контракта, исключив из цены стоимость фрахта.

Покупатель зафрахтовал судно и направил его в порт погрузки Александрия. По прибытии груза в порт Александрии представитель покупателя принял груз, о чем свидетельствует акт сдачи-приемки от 05.08.94.

Однако по прибытии груза в Новороссийск выяснилось его ненадлежащее качество, что послужило основанием для полного отказа от оплаты этой партии товара. Кроме того, покупатель отказался выплачивать продавцу задолженность за первую партию лука, которая составила 19 072,80 доллара США.

Считая, что покупатель поступает неправомерно продавец направил ему рекламацию, в которой указал, что в случае отказа покупателя рассчитаться за поставку товара он вынужден, будет обратиться в арбитражный суд, в котором попробует помимо задолженности за поставку лука проценты за пользование чужими денежными средствами, а также расходы по ведению дела в суде.

В какой суд должен обратиться продавец. Если контракт не содержал арбитражную оговорку?

Правомерны ли требования продавца?

Продавец должен обратиться в Арбитражный суд города Москвы (ст.212 Арбитражного процессуального кодекса РФ).

Я считаю, что требования продавца правомерны.

Для этого проанализируем вышеописанную ситуацию:

В соответствии с Международными правилами толкования торговых терминов "Инкотермс" 1990 года базис поставки CIF предусматривает обязанность продавца заключить договор перевозки, тогда как согласно термину FOB продавец должен предоставить товар в распоряжение перевозчика, который обеспечивается покупателем.

Изменение контрактной цены (уменьшение ее на стоимость фрахта) фактически являлось письменным соглашением сторон об изменении базиса поставки. Согласие покупателя на изменение договора подтверждается также подачей им судна под погрузку и оплатой его фрахта. Кроме того, в порту погрузки представитель покупателя подписал акт сдачи-приемки от 05.08.94, которым подтверждено надлежащее качество товара.

При таких условиях, руководствуясь Венской конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи (ст. 12), отказ от оплаты товара следует признать необоснованным, поэтому требования истца правомерны.

**Список литературы**

Конвенция ООН О договорах международной купли-продажи товаров от 11 апреля 1980 года. Документ опубликован в Вестнике Высшего арбитражного суда Российской Федерации, 1994, N1.

Международные правила толкования торговых терминов "Инкотермс" (Публикация Международной торговой палаты 1990 г. N 460). Текст Международных правил опубликован в Материалах Международной торговой палаты (Библиотека юриста-международника) издательством Внешнеэкономического Центра "Совинтерюр", Москва, 1992 г.

Гражданское и торговое право зарубежных стран. Учебник. М. 2000.

И. Т. Балабанов, А. И. Балабанов. Внешнеэкономические связи. М. 1999.

Ф.М.Решетников. Правовые системы стран мира. М. 1993.