

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ИНСТИТУТ ГОСУДАРСТВА И ПРАВА
КАФЕДРА ТЕОРИИ ГОСУДАРСТВА И ПРАВА
И МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВА

РЕКОМЕНДОВАНО
К ЗАЩИТЕ В ГЭК

Заведующий кафедрой
доктор юрид. наук, профессор
О.Ю.Винниченко
 2019 г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(Магистерская диссертация)

**ЗАЩИТА ПРАВ РОССИЙСКИХ КОНТРАГЕНТОВ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ
ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
(НА ПРИМЕРЕ ООО «МАЛИНА» Г.ТЮМЕНЬ).**

40.04.01 Юриспруденция

Магистерская программа «Защита прав человека и бизнеса»

Выполнил работу
Студент 3 курса заочной
формы обучения



Мелехин Александр
Александрович

Научный руководитель
кандидат юридических наук, доцент



Алиева Ольга
Владимировна

Рецензент
Юрист юридического департамента
Федеральной риэлторской компании
«Этажи»



Елгешин Егор
Викторович

г. Тюмень, 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
ГЛАВА 1. ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК	8
1.1. ПОНЯТИЕ ПРАВА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ И ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК	8
1.2. КЛАССИФИКАЦИЯ И ФОРМЫ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК	16
ГЛАВА 2. МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ ДОГОВОР И ЗАЩИТА ПРАВ РОССИЙСКОГО КОНТРАГЕНТА	26
2.1. ЗАЩИТА ПРАВ РОССИЙСКОГО КОНТРАГЕНТА НА СТАДИИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА	26
2.2. ЗАЩИТА ПРАВ РОССИЙСКОГО КОНТРАГЕНТА НА СТАДИИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ РИСКОВ ПО ДОГОВОРУ	34
2.3. СРЕДСТВА ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ РОССИЙСКОГО КОНТРАГЕНТА ПО ДОГОВОРУ	43
ГЛАВА 3. ЗАЩИТА ПРАВ ООО "МАЛИНА" Г. ТЮМЕНЬ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	55
3.1. ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ ЗАКЛЮЧЕННЫХ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ КОНТРАКТОВ	55
3.2. РЕКОМЕНДАЦИИ ООО "МАЛИНА" Г. ТЮМЕНЬ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ПРАКТИКИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ЗАЩИТЫ ПРАВ	62
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	80
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	85
ПРИЛОЖЕНИЯ	89

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования состоит в интенсификации международной торговли и повышения роли правовой регламентации отношений между отдельными компаниями при заключении договоров. Договор между компаниями в современных условиях очень значим для развития системы производства товаров. Данный договор также важен и для обеспечения в максимальном объеме нужд населения страны, а также и государства, смены экономических взаимоотношений по удовлетворению этих нужд с отношений импорта на отношения по собственному производству товаров внутри страны требуется развитие отношений по созданию налаженной системы реализации производимой продукции.

Как показывает практика, защита прав российских контрагентов при осуществлении внешнеторговой деятельности занимает ключевое стратегическое место в экономическом обороте, распределяя процессы товарного обмена в обществе. Современный договор поставки включает практически всю область предпринимательства, поскольку заключение данного договора очень удобно равно как для юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, так и для государственных органов.

Договор поставки является гибким и оперативным инструментом между производством и потреблением. И в рыночных условиях отношений из значительного многообразия гражданско-правовых договоров занимает одно из ведущих мест. Это универсальная форма товарно-денежного обмена в нынешних условиях. И договор поставки становится главным средством в обеспечении государственных нужд, а также потребностей рынка.

Договор поставки считается разновидностью договора купли-продажи и иногда его именуют предпринимательским, или торговой куплей-продажей. В связи с необходимостью учета специфики перечисленных правоотношений,

требующих более детального и строго регулирования, было принято решение о выделении договора поставки в качестве особого вида договора купли-продажи.

Степень научной разработанности темы. Отечественные и зарубежные авторы широко разрабатывали вопросы внешней торговли и ее регламентацию с правовой точки зрения. Международные сделки анализируются как в отраслевом, так и региональном аспекте. Однако, вопрос защиты предпринимателями своих прав в ходе международной торговли с учётом новаций права и наиболее новых прецедентов так и остаются недостаточно исследованным.

Объект исследования - отношения покупателя с поставщиком в рамках осуществления международных договоров.

Предмет исследования- механизмы защиты прав российских контрагентов при осуществлении внешнеторговой деятельности.

Цель исследования – обосновать возможности защиты прав российских контрагентов при осуществлении внешнеторговой деятельности (на примере ООО «Малина» г. Тюмень).

Задачи исследования:

- проанализировать понятие права международной торговли и внешнеторговых сделок;
- рассмотреть классификацию и формы внешнеторговых сделок;
- оценить, как осуществляется защита прав российского контрагента на стадии заключения договора;
- рассмотреть механизмы защиты прав российского контрагента на стадии распределения рисков по договору;
- изучить средства правовой защиты российского контрагента по договору;
- провести правовой анализ заключенных внешнеторговых контрактов;
- разработать рекомендации для ООО "Малина" г. Тюмень по совершенствованию практики обеспечения и защиты прав.

В работе применялись следующие **методы научного исследования** - анализ, синтез, сравнение и обобщение. Были использованы как общенаучные методы исследования, так и частнонаучные. Среди первых следует выделить метод наблюдения, сравнения, а также формально-логический метод. Среди вторых – формально-юридический метод.

Теоретические основы исследования сформированы работами таких учёных, как Михайлов С.В., Пономарева Н.В. Иншакова А.О., которые в своих трудах разрабатывают разнообразные аспекты заключения и исполнения международных договоров и сделок.

Нормативно-правовая основа исследования:

- Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), подписано в 1948 году 23 странами, действует с рядом изменений и до настоящего времени;
- Документы Международной торговой палаты (МТП) - являются источниками «мягкого» права, однако они широко применяются при заключении внешнеторговых сделок (например, правила ИНКОТЕРМС);
- ГК РФ и иные акты, регулирующие международные торговые отношения в РФ.

Эмпирическая основа исследования сформирована решениями суда, нормативными актами и прецедентами правовой практики регулирования внешнеторговой деятельности.

Теоретическая и практическая значимость работы состоит в разработке рекомендаций для ООО "Малина" г. Тюмень по совершенствованию практики обеспечения и защиты прав при осуществлении внешнеторговых сделок.

Научная новизна работы заключается в систематизации актуальных прецедентов делового оборота, в рамках которого фирмы из различных стран находят общую правовую базу для осуществления коммерческих отношений на взаимовыгодных условиях.

Положения, выносимые на защиту:

1) Проанализированы понятия права международной торговли и внешнеторговых сделок, средства правовой защиты контрагента по договору.

2) Выявлены некоторые сложившиеся противоречия в правовом регулировании международных коммерческих договоров.

3) Разработаны рекомендации ООО «Малина» г. Тюмень по совершенствованию практики обеспечения и защиты прав.

Структура работы. Данная научная работа включает в себя введение, три главы, заключение и список литературы.

ГЛАВА 1. ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК

1.1. ПОНЯТИЕ ПРАВА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ И ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК

Внешнеэкономическая деятельность одна из сфер международного бизнеса, основанная на базе промышленного производства продукции (выполнения работ и предоставления услуг) и предназначенная для продажи на иностранных рынках.

Внешнеторговая деятельность - это область предпринимательства в системе международного обмена различными товарами, услугами, работ с информацией и результатами интеллектуальной деятельности, связанная с подготовкой и осуществлением внешнеторговых операций и сделок [19].

В основе процессов внешнеторговой деятельности лежит косвенный метод исполнения внешнеторговых операций на базе традиционных международных коммерческих сделок купли-продажи, т. е. при помощи внешнеторговых посредников и передачи им полномочий по продаже и доставке продукции иностранному покупателю, на условиях договора комиссии или агентского соглашения. Следовательно, в отличие от внешнеэкономической деятельности внешнеторговая деятельность не имеет под собой производственной основы. В практике, распространенной в России, внешнеэкономическая деятельность многих компаний и предприятий, ориентированных на экспорт, обеспечивается в большинстве случаев посредством внешнеторговой деятельности.

Субъекты различных форм хозяйствования и собственности – участники внешнеторговой деятельности [22]. В практике международной торговли

продавец именуется экспортером, а покупатель – импортером. Стороны любого контракта именуются контрагентами. Современная внешняя торговля – это наиболее интенсивно развивающаяся форма международных экономических отношений. Практически все страны заинтересованы в расширении своей внешней торговли. И связано это прежде всего с потребностью сбыта продукции собственного производства на внешних рынках, необходимостью получения определенных товаров извне и, наконец, стремлением извлечь высокую прибыль за счет международного разделения труда, которое позволяет добиться экономии общественного труда в ходе рационального производства и обмена его результатами между некоторыми странами.

Процедурами заключения внешнеторговых сделок в рамках права международной торговли рассматривается как коммерческая деятельность, направленная на отыскание контрагента, установление с ним контакта, подготовку и проведение переговоров о заключении сделки, ее оформление и передачу контрагенту для исполнения [13].

Из большого разнообразия внешнеторговых сделок традиционными являются сделки купли-продажи, которые корреспондируются, прежде всего, с предметом продажи и, следовательно, делятся на две категории:

- 1) сделки купли-продажи товаров;
- 2) сделки, предметом которых является оказание услуг за рубежом.

Они могут также присутствовать в качестве составного элемента и в международной производственной кооперации или научно-техническом сотрудничестве. Значительное число международных сделок купли-продажи считается экспортными. Хотя в зависимости от договоренности о месте и способе поставки, а также от условий оплаты и страхования права и обязанности контрагентов могут различаться.

Необходимо уточнить критерий отнесения сделки к категории международной. Международной торговой сделка признается в случае, если договор соглашение о поставке товара или оказании услуг заключается между

компаниями и другими структурами предпринимательской деятельности, находящимися в разных государствах [6]. Однако, таковой не является сделка, заключаемая между филиалами и представительствами различных зарубежных фирм, расположенных на территории одной страны.

Регламентирует экспортные сделки Венская конвенция (Конвенция организации объединенных наций «О договорах международной купли-продажи товаров», Вена 1980г.).

Таким образом, в экспортной сделке, основным является контракт купли-продажи, который служит наиболее распространенным способом ее оформления. Остальные же договоры перевозки страхования имеют второстепенный, и даже случайный характер.

Осуществление типовой международной коммерческой сделки к которой относится, и сделка купли-продажи проходит через определенные последовательные этапы, которые требуют оформления и подтверждения соответствующими документами.

Главной задачей является поиск и выбор контрагента. При выборе контрагента учитывается множество факторов:

- вид и предмет сделки,
- страна заключения и исполнения договора,
- возможности рынка,
- наличие конкурентов,
- конъюнктурные особенности рынка.

В случае отыскания лучшего импортера из нескольких возможных, необходимо решить вопросы выбора страны покупателя и наиболее выгодного контрагента в ней. И только, решив эти вопросы, следует установить контакты с вероятными импортерами.

После того как выбран контрагент типовая коммерческая сделка проходит через следующие основные этапы [23]:

Этап I включает в себя следующие процедуры:

- необходимо установить деловой контакт с иностранным партнером. Эта процедура включает ряд традиционных способов проявления инициативы по взаимодействию с потенциальным контрагентом.
- для получения и возможности закупить необходимую покупателю продукцию, ему требуется отправить запрос в адрес нескольких экспортеров-производителей. Так же можно отправить заказ на изготовление и поставку или приглашение-вызов на международные торги, для получения и выбора самого конкурентоспособного предложения;
- разослать потенциальным зарубежным покупателям оферты, деловые письма о продаже экспортером с инициативным предложением, комплекты коммерческих и технических документов или проекта внешнеторгового контракта;
- экспортеру требуется проверить на финансовую состоятельность и платежеспособность будущих контрагентов.

Большая часть международных коммерческих сделок, которые планируются импортером, инициируются через запросы (обращение) в адрес зарубежных производителей с просьбой о предоставлении дополнительной информации о продукции для последующей ее закупки. Это такие показатели как ассортимент, качественные и технические критерии, возможный объем и сроки поставки, условия предоставления скидки, уступки и др.

Чтобы удостовериться в платежеспособности будущего заказчика экспортер может обратиться к фирмам, которые рекомендуют покупателя, с письменным запросом сведений о степени его финансовой устойчивости или в свой уполномоченный банк с целью получения при его посредстве от иностранного банка-корреспондента такой информации.

Когда инициатива вступления в переговоры исходит от продавца, он может направить предполагаемому покупателю оферту. Оферта, содержит все основные условия предстоящей сделки: наименование товара, количество,

качество, цена, условие поставки, срок поставки, условия платежа, характер тары и упаковки, порядок приемки-сдачи, общие условия поставки.

Текст оферты должен быть лаконичным и исключать возможность разночтений или возникновения неясностей. Однако оферта не всегда содержит все перечисленные условия. В случаях, когда между сторонами ранее уже был заключен аналогичный договор или, когда в отношениях сторон применяются общие условия поставок, оферта содержит только некоторые условия (наименование товара, количество, цена, срок поставки). В отношении остальных условий делается ссылка на ранее заключенный договор или на типовые условия поставок, применяемые сторонами [17]. В международной торговой практике различают два вида оферты: твердую и свободную. О виде оферты на ней должна быть сделана соответствующая надпись.

Когда инициатива заключения сделки исходит от импортера, он может использовать следующие способы установления контактов с потенциальным продавцом-экспортером: 1) направление потенциальному или уже известному продавцу заказа; 2) направление запроса производителю интересующих импортера товаров; 3) объявление торгов с приглашением к участию фирм, которые могут принять и выполнить условия организаторов торгов; 4) направление возможному производителю коммерческого письма о намерениях в ответ на его рекламу или информацию; 5) направление потенциальному экспортеру коммерческого письма в ответ на его предложение о намерениях вступить в переговоры.

Подготавливая инициативные письма и запросы важно учитывать несколько принципиальных моментов.

Первое. Письмо должно привлекать внимание адресата, быть удачно сформулированным и целенаправленным. Немаловажно что бы в письме было оригинальное начало текста с целью пробудить интерес и желание прочесть его до конца.

Второе. Необходимо чтобы покупатель был убеждён в том, что предложение стоит принять исходя из ряда факторов. А также, что предлагаемый товар обладает особыми достоинствами цена, качество, новизна и удобство. И что на это есть подтвержденные данные независимой экспертизы [25].

После того, как покупателем было принято предложение, партнеры подписывают контракт и тем самым берут на себя определенные обязательства: продавец о передаче товара в собственность покупателя на определенных условиях и в обусловленные сроки, а покупатель о принятии товара и оплате его стоимости.

Этап II. Оформление заказа покупателем. Здесь подразумевается письменное указание покупателя продавцу о поставке ему товаров или предоставлении услуг путем оформления одноименного документа – заказа.

Заказать товары можно с помощью письма. Но как правило для заказа существуют специальные бланки. В этих бланках покупатель выражает свое намерение на приобретение товара и указывает все необходимые условия совершения покупки: количество, качество, цена, срок и график поставки. В заказе необходимо указать также предельный срок ответа продавца, до истечения которого покупатель связан названными условиями. Договор считается заключенным, если в течение указанного срока продавец акцептует (безоговорочно подтверждает) заказ. Телефонный заказ также имеет место в зарубежной внешнеторговой практике. Однако, данный вид заказа во всех случаях необходимо подтверждать письменно с пометкой «подтверждение» и с указанием номера заказа во избежание его дублирования.

Заказ может быть принят только с одновременным составлением и оформлением покупателем графика поставки и указанием минимальной стоимости (цены) каждой партии. После принятия заказа экспортером сделка считается состоявшейся и оформляется контрактом. Копия заказа хранится покупателем в специальной регистрационной книге и используется в целях контроля за его исполнением.

Этап III. На данном этапе происходит выбор условий поставки и форм расчета, а именно:

- рассчитывается экспортная цена;
- определяется возможность предоставления заказчику коммерческой скидки на этапе согласования экспортной цены. Данная скидка определяет размер снижения базисной цены и суммы контракта;
- распределяются обязательства между контрагентами по доставке, страхованию, включая фрахт (оплату морской перевозки);
- согласовываются условия и сроки предъявления к оплате коммерческих документов.

На данном этапе главной составляющей служит определение экспортером цены контракта и цены сделки, которая фиксируется в контракте.

Расчетная экспортная цена должна быть подтверждена ссылкой на конкурентные материалы (фирменные каталоги, прейскуранты, ценники, консульский счет) и оформлена конкурентным листом.

Базисные условия поставки товаров определяются и согласуются между сторонами. Эти условия формулируются с учетом сложившихся торговых обычаев в международной коммерческой практике, представленных в специальном издании независимой самоуправляемой некоммерческой международной организации Международной Торговой Палаты (МТП)- «Международные правила толкования терминов» ИНКОТЕРМС – 2010.

Конечной стадией рассмотренного этапа международной коммерческой сделки является процесс выбора форм расчета, условий платежа и способов совершения платежа [19].

Этап IV. Исполнение заказа продавцом. На данном этапе необходимо подготовить товар к отгрузке, обеспечить последующую его поставку, транспортировку, а также страхование груза и таможенную очистку. Таможенная очистка предполагает выполнение всех таможенных формальностей в системе таможенных процедур в отношении импортируемых и

экспортируемых грузов. Это такие процедуры как декларирование, подтверждение таможенной стоимости товара, уплата таможенных платежей, пошлин, налогов и сборов. Ряд вспомогательных операций сопровождает подготовку товара к отгрузке. Это сортировка, формирование партий, упаковка в соответствии с правилами нормами и стандартами импортирующей страны, и оформление товаросопроводительных документов, отражающих количественные параметры поставляемого товара.

Однако, наиболее важной из перечисленных стадий является поставка. Этой стадии международной коммерческой сделки сопутствует процедура подготовки группы документов. Как этап поставка товара важнейшая часть исполнения контракта. На данном этапе происходит возмездная передача товара продавцом покупателю на базисных условиях поставки, которые в свою очередь определяют тип транспорта для доставки товара и порядок его перевозки, а также способ обоюдного уведомления сторон (на базе установленных обязательств) о готовности товара, прибытии транспортного средства и выполненной отгрузке.

Если же говорить о показателях эффективности внешнеторговой деятельности, то эффективность внешнеторговой деятельности предприятия может быть коммерческой и общественной. Зачастую при оценке эффективности деятельности предприятия общественная эффективность остается «в тени», в то время как большое внимание уделяется коммерческой эффективности предприятия. Понятие коммерческой эффективности предприятия это ни что иное как показатели экономической эффективности, или эффективности производства. В ней рассматривается соотношение между результатом работы, проделанной предприятием и затратами этого предприятия на эту работу. Общественная же эффективность учитывает социально-экономические последствия в целом для общества при осуществлении хозяйственной деятельности предприятия. Это такие внеэкономические эффекты как затраты и результаты в смежных секторах экономики, экологические, социальные и иные.

Для экономического обоснования и визуализации принимаемых решений по управлению внешнеэкономической, и как следствие и внешнеторговой деятельностью предприятий, производят расчеты различных показателей экономической эффективности предприятий. Если коротко, то эффективность - это максимальное количество продукции при минимальных затратах. Во внешнеторговой же деятельности эффективность проявляется в максимальной прибыли при минимуме затрат, которые возникают при осуществлении внешнеторговых операций. Чтобы сократить потери, риски или излишние затраты, и, как следствие, увеличить прибыль от товарообменных операций, необходимо стремиться к высокоэффективному ведению внешнеторговой деятельности.

1.2. КЛАССИФИКАЦИЯ И ФОРМЫ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК

Существует огромное разнообразие современных внешнеторговых сделок. По этой причине невозможно предложить один критерий, в соответствии с которым бы была дана исчерпывающая систематизация внешнеторговых сделок. Все внешнеторговые сделки должны быть рассмотрены с нескольких точек зрения: по направлению торговли, виду товаров и услуг, степени готовности товаров, применяемым методам торговли, организационным формам торговли. Пример такой классификации приведен в таблице 1.

Основной формой договора внешней торговли является договор купли-продажи, предметом которого является товар. Товар – это продукция, производимая предприятием или выполненные фирмой работы и\или услуги [24].

Рассмотрим несколько подробнее экспортно-импортные операции [15]. Под экспортно-импортными операциями понимается коммерческая деятельность, связанная с куплей-продажей товарной продукции (услуг) и ввозом-вывозом этой продукции (услуг) за рубеж/ из-за рубежа.

Классификация внешнеторговых сделок

Признак деления	Вид операции
Направления торговли	Экспорт, импорт, реэкспорт, реимпорт
Виды товаров и услуг	Сырьевые товары, машинотехническая продукция, научно-техническая продукция, продовольственные товары, потребительские товары, товарные знаки, консалтинговые, инжиниринговые товары
Степень готовности товара к продаже	Готовая продукция, разрозненное оборудование, комплектное оборудование
Методам торговли	Прямой и косвенные методы торговли, торговые фирмы и дома, агентские соглашения, брокерские операции, международные торговые биржи и т.д.
Формы торговли	Встречные закупки, бартерные операции, давальческая схема, компенсационные сделки, выкуп устаревшей продукции, переработка дачальческого сырья и др.

Экспорт – комплекс коммерческих операций по продаже и вывозу за рубеж товаров для дальнейшей передачи этих товаров в собственность иностранному контрагенту. Для реализации экспортной операции следует выполнить одно определяющее условие – иметь товар, который будет востребован на внешнем рынке. Экспорт – это, и предоставление интуристам, а также интурфирмам туристских, услуг экскурсионного и иного характера (совокупного туристского продукта). Вывоз денежных средств в форме предоставления кредитов и инвестирования в иностранные фирмы также является экспортом. При осуществлении данной коммерческой операции для экспортера неважно, как будет использован товар импортером: товар может быть отправлен в переработку, быть реализован на внутреннем рынке или перепродан в третьи страны. Для продавца это все равно будет экспортная операция.

Импорт – комплекс коммерческих операций по закупке и ввозу из других стран товаров для последующей их реализации на внутреннем рынке своей страны. При этом импортируемый в страну товар может быть предназначенной для реализации готовой продукцией, а также сырьем и полуфабрикатами,

которые подлежат дальнейшей переработке, объектами капитального строительства в виде инвестиционного капитала, лицензиями, ноу-хау и т. д. Главным условием осуществления импортной операции является платежеспособность импортера.

Реэкспорт – вывоз из страны ранее ввезенного товара. Обязательным условием является то, чтобы этот товар не подвергся в реэкспортирующей стране какой-либо переработке. Предметом реэкспорта чаще всего выступают товары, продаваемые на международных аукционах и товарных биржах. Реэкспорт может осуществляться и без завоза товара в свою страну. Такие операции по сути не относятся к экспорту или импорту данной страны, однако они и учитываются таможенной статистикой. Эти операции совершаются торговыми фирмами в целях получения прибыли из-за разницы цен на один и тот же товар на различных рынках. Значительная часть реэкспортных операций осуществляется на территории так называемых свободных зон [36].

Реимпорт – ввоз из-за границы ранее вывезенных товаров, не подвергшихся там переработке. Это могут быть товары, не проданные на аукционе, выставке, возвращенные с консигнационного склада, забракованные покупателем и другие, предназначенные к продаже. Реимпортные товары нельзя назвать внешнеторговыми сделками, поскольку коммерческой цели данные операции не преследуют и их никто специально не готовит и не осуществляет. По сущности реимпортные операции — это несостоявшиеся экспортные операции.

Внешнеторговая деятельность осуществляется через соответствующие сделки. Сделки, опосредующие внешнеэкономическую и внешнеторговую деятельность, в литературе и нормативно-правовых актах называют по-разному: внешнеэкономические сделки, внешнеторговые сделки, внешнеэкономические контракты, внешнеторговые договоры, международные коммерческие сделки и так далее [22]. Но стоит отметить, что ни одно из указанных выше понятий не раскрыто в законодательстве в полной мере. Традиционно под внешнеторговыми

сделками понимаются сделки, в которых, по меньшей мере, одна из сторон является иностранным гражданином или иностранным юридическим лицом и содержанием которых являются операции по ввозу товара из-за границы или вывозу товара за границу, либо какие-нибудь подсобные операции, связанные с вывозом или ввозом товаров. Кроме того, предметом такой сделки является внешнеторговая операция. Следует отметить, что внешнеторговой сделке присущи определенные признаки. Это обязательные, квалифицирующие сделку в качестве внешнеторговой и факультативные, которые могут проявляться в некоторых сделках, но не присущи всем сделкам без исключения [16].

К обязательным признакам внешнеторговых сделок следует отнести:

- предмет сделки, а именно: осуществление операций по экспорту-импорту различных товаров, работ, а также услуг и т.д.;
- местонахождение сторон сделки.
- форма сделки.

Среди факультативных признаков внешнеторговых сделок можно выделить следующие:

- перемещение товаров через государственную границу;
- использование при расчетах контрагентов иностранной валюты;
- специфика рассмотрения споров, вытекающих из внешнеторговых сделок.

Споры по внешнеторговым сделкам рассматриваются различными судами, исходя из наличия или отсутствия специальной арбитражной оговорки в сделке. Для разрешения любых проблем, которые касаются перевозок товара между контрагентами, Международная торговая палата (МТП) опубликовала свод международных правил для точного определения торговых терминов – ИНКОТЕРМС-2010 [7].

Таким образом, внешнеторговая деятельность является важной и неотъемлемой частью внешнеэкономической деятельности. Определение понятия "экспорт" и "импорт" имеет решающее значение для целей исследования. В экономической теории под экспортом понимают - вывоз

товаров и услуг, производимых внутри страны, за границу, а импорт - это обратные потоки - из-за рубежа в страну. Подобное определение этих терминов можно найти в законодательстве стран - участниц СНГ, и в том числе в Российской Федерации, где импорт - это ввоз различных товаров, работ, а также услуг и т.д., результатов интеллектуальной деятельности и прав на них, на таможенную территорию страны из-за границы без обязательства об обратном вывозе, а экспорт - это вывоз различных товаров, работ, а также услуг и т.д. за пределы таможенной территории страны.

Так, в законодательстве РФ "основным признаком экспортно-импортной операции является факт пересечения границы». Так как внешнеторговая деятельность предприятия регулируется, прежде всего, законодательством, то ниже будут рассмотрены законы, кодексы и иные нормативные акты, внешнеторговую деятельность.

Государственное регулирование внешнеторговой деятельности осуществляется непосредственно государством Российской Федерации с целью обеспечения экономической безопасности России и защиты экономического суверенитета. Также путем ограничений или же, наоборот, поблажек, защита призвана осуществлять стимулирование национальной экономики при осуществлении внешнеторговой деятельности. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности осуществляется в соответствии с:

- Международными договорами Российской Федерации;
- Федеральным Законом от 08.12.2003 №164-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О регулировании внешнеторговой деятельности», который определяет основные принципы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, полномочия Российской Федерации и субъектов Российской Федерации в области внешнеторговой деятельности в целях обеспечения благоприятных условий для внешнеторговой деятельности, а также защиты экономических и политических интересов РФ [5].
- Таможенным кодексом Таможенного союза (ТК ТС). ТК ТС является

кодифицированным нормативно-правовым актом, регулирующим отношения о перемещении товара в Таможенном союзе и через его границы.

Также, внешнеторговая деятельность регулируется другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации посредством [10]:

- нетарифного регулирования;
- таможенно-тарифного регулирования;
- мер экономического и административного характера, способствующих развитию внешнеторговой деятельности и предусмотренных Федеральным законом;
- запретов и ограничений внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью;

Государство, регулирует ввоз и вывоз определенных товаров, работ, а также услуг и т.д. в экономических интересах страны, посредством таможенно-тарифного регулирования, а именно введения экспортных и импортных пошлин и влияния на их размеры. Так, на нежелательные для ввоза в страну товары, устанавливаются высокие таможенные пошлины. На нужные же товары вводится благоприятный таможенно-тарифный режим. Сущность нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности заключается в введении некоторых запретов, количественных ограничений и иных ограничений экономического характера на определенный ряд товаров. Так, правительство Российской Федерации может в некоторых случаях устанавливать временные ограничения или запреты экспорта и импорта товаров. В основном это происходит для предотвращения или уменьшения критического недостатка на внутреннем рынке продовольственных или иных товаров (для экспорта); ограничений импорта происходит в том случае, если необходимо сократить производство или продажу, снять с рынка излишек товара российского происхождения.

Еще одним способом нетарифного регулирования является квотирование,

то есть установление пределов экспорта и импорта, а также лицензирование, то есть выдача разрешений на ввоз товаров, работ и услуг.

Ввоз экологически опасной продукции подлежит специальному контролю в порядке, определяемом федеральными законами и иными правовыми актами Российской Федерации [28].

И все же, несмотря на множество ограничений, государство заинтересовано в развитии внешнеторговой деятельности. В этих целях правительство Российской Федерации и органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации в рамках своей компетенции проводят мероприятия, включая необходимое их финансирование, которые содействуют развитию внешней торговли, в том числе обеспечивают:

- кредитование участников внешнеторговой деятельности;
- функционирование систем гарантий и страхования экспортных кредитов;
- организацию торговых выставок и ярмарок, специализированных симпозиумов, конференций и участие в них;
- проведение кампаний (в том числе рекламных) по продвижению российских товаров, а также услуг и интеллектуальной собственности на мировые рынки.

Из вышеперечисленного можно сделать заключение о том, что государство действует по большей степени в собственных интересах своей страны и национальной экономики. Оно либо поощряет, либо запрещает или ограничивает как экспорт, так и импорт товаров, работ и услуг. Нынешняя тенденция развития внешнеэкономической деятельности такова, что компании все больше стремятся выйти на внешние рынки несмотря на строгие, а порой и жесткие меры государства по регулированию экспортно-импортных отношений. Для этого, менеджеры предприятий разрабатывают планы и стратегии выхода на новые внешние рынки.

Внешнеэкономические сделки заключаются как в результате свободного выбора контрагента, так и по согласованным в специальных

межправительственных соглашениях (протоколах) о поставках товаров и оказании услуг индикативным спискам товаров и услуг, подлежащих экспорту или импорту. В последнем случае выполнение договорных обязательств между сторонами опосредовано межгосударственными соглашениями.

Огромное значение в правовом регулировании внешнеэкономических сделок имеют международные договоры регионального и универсального уровня, в которых получают закрепление базисные условия внешнеторговой сделки. В данном случае это основные условия внешнеторговой сделки, фиксирующие обязанности контрагентов при исполнении контракта.

Внешнеэкономические сделки оказываются под сферой регулирования международных договоров частного правового характера, поскольку их трансграничная сущность не позволяет опираться в целях регулирования на право исключительно одного государства, а предмет соглашения и субъектный состав, не имеет связи с публичными правоотношениями.

Здесь необходимо учитывать принцип автономии воли сторон, который в настоящее время «становится общепринятой и традиционной привязкой при выборе применимого права для регулировки внешнеторговых отношений. Его санкционирует современное законодательство как результат волеизъявления современных государств на всех уровнях правового регулирования» [26].

Существенная трансформация регулирования вопросов формы внешнеэкономической сделки произошли в ходе реформы российского гражданского законодательства, в 2013 году ст. 1209 ГК РФ [7] получила новую редакцию. Отечественный законодатель отказался от императивного применения права суда (*lex fori*) в отношении любых внешнеэкономических сделок с участием российских субъектов предпринимательских отношений. Получила закрепление позиция, что потребность в обеспечении обязательной письменной формы уже не является столь необходимой, существенную роль при этом сыграла либерализация российского законодательства о валютном регулировании и валютном контроле.

Здесь необходимо учитывать, что существующая отечественная правоприменительная практика не сформировала механизм, позволяющего по-иному определить форму сделки, помимо письменной. Такой способ заключения договора, когда продавец выставляет счет, а покупатель его оплачивает, выражая таким образом согласие со стандартными условиями сделки, весьма востребован в международной договорной практике. Предусмотрен он и российским правом (п. 3 ст. 434, п. 3 ст. 438 ГК РФ), но из-за установленных в нашей стране правил экспортного, валютного и таможенного контроля этот способ заключения внешнеэкономической сделки не может быть использован.

Соблюдение отечественных таможенных и налоговых предписаний необходимо и при заключении внешнеэкономической сделки путем обмена документами, когда стороной сделки невозможно предъявление контролирующим органам единого документа, отражающего все согласованные условия внешнеэкономической сделки. Но в российской арбитражной практике есть примеры, доказывающие, что практикуется заключение договора путем обмена документами, при этом в судах подтверждается законность рассматриваемого способа вступления в договорные связи. При этом специфика внешнеэкономической деятельности выражена в том, что «в связи с географической удаленностью» контрагентам удобнее обмениваться документами по факсимильной связи. Письменная форма сделки в таком случае считается соблюденной.

Небезынтересно отметить, что аналогичная практика оформления внешнеэкономических сделок существует и в зарубежном законодательстве. Так, в соответствии с законодательством Великобритании, письменная форма контракта (в том числе международного) не является обязательной. В США письменная форма предусмотрена для контрактов купли-продажи на сумму свыше 5000 долл., при этом установлено исключение для случаев, когда

заключенный устно контракт был исполнен его участниками (ст. 2-201 Единообразного Торгового Кодекса США в ред. 2003 г.)[34].

В связи с обозначенными изменениями в отечественном гражданском законодательстве актуализируется вопрос о векторе дальнейшего развития категории внешнеэкономической сделки. По нашему мнению, такая цель, в процессе расширения интернационализации, т.е. сближения правовых систем, углубления их взаимодействия, взаимного влияния, может быть достигнута через использование потенциала унификации и гармонизации законодательства России и Европейского Союза.

Тенденция сближения законодательства разных государств о внешнеэкономической деятельности, в том числе и с использованием потенциала Интернета, позволяет предположить возможность распространения сформировавшегося представления о договоре международной купли-продаже товаров на понимание внешнеэкономической сделки.

Внешнеэкономическую сделку необходимо рассматривать как договор, в соответствии с которым субъект внешнеэкономических отношений, выполняющий коммерческую деятельность, обязуется передать в оговоренный срок товары, работы, услуги их приобретателю для использования в коммерческой деятельности либо в целях, никак не связанных с личным, семейным, домашним использованием, а предназначенных для внешнеэкономической деятельности, международного инвестиционного сотрудничества, производственной кооперации, валютных, финансовых операций, которые осуществляются через заключение разного рода внешнеэкономические договоры.

ГЛАВА 2. МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ ДОГОВОР И ЗАЩИТА ПРАВ РОССИЙСКОГО КОНТРАГЕНТА

2.1. ЗАЩИТА ПРАВ РОССИЙСКОГО КОНТРАГЕНТА НА СТАДИИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА

Механизм заключения международных коммерческих контрактов включает в себя порядок исполнения взаимных обязательств. Это прежде всего, порядок доставки и передачи товара продавцом покупателю. Исполнение обязанности продавца предполагает решение целого ряда частных, но вопросов. Это очень важные с практической точки зрения вопросы о транспортировке к месту назначения и времени, и месте передачи товара покупателю, страхованию рисков, возникающих при перевозке товара, распределении расходов по перевозке между сторонами.

В процессе развития международной торговли сформировались определенные обычаи. Эти обычаи получили название "базисные условия поставок". Базисные условия поставки представляют собой совокупность основных обязанностей контрагентов по транспортировке и страхованию товаров на пути движения их от поставщика к заказчику. Именно базисные условия поставки определяют момент и место исполнения обязанности продавца по передаче товара. Они же определяют и момент перехода риска случайной гибели или порчи товара от продавца к покупателю, распределяют обязанности и затраты сторон по транспортировке, страхованию и выполнению таможенных формальностей. Во многом цену контракта определяют его базисные условия.

Что бы поддержать участников международной торговли в урегулировании порядка исполнения обязательства по поставке товаров Международной торговой палатой в 1936г. был разработан и опубликован специальный документ - «Правила толкования международных торговых

терминов». Он широко известен под сокращенным названием «Инкотермс» - International Commercial Terms (Incoterms)[33].

Инкотермс – сборник внешнеторговых терминов. Он предназначен для обеспечения одинакового толкования внешнеторговых терминов в разных странах. Кроме того, способствует приведению правил торговли в соответствие с текущей международной практикой. Этот сборник внешнеторговых терминов содержит детальную регламентацию базисов поставок и соответствующих им типов контрактов, которые используются в международной практике. Тип контракта указывает на распределение объема прав и обязанностей сторон применительно к базисным условиям.

В Российской Федерации международные торговые обычаи признаются общепризнанными принципами и нормами международного права, источниками права так же, как и российские нормативные акты, международные договоры Российской Федерации. Только в том случае, если они носят характер общего правила, т.е. соблюдаются во всех или в большинстве случаев. Согласно российскому праву Инкотермс применяется только в части, которая не противоречит императивным нормам гражданского законодательства или договору [16].

Широкое распространение во всем мире Инкотермс во время заключения договоров международной купли-продажи товаров обусловлено рядом причин:

1. Правила толкования международных торговых обычаев разработаны авторитетной международной неправительственной организацией - Международной торговой палатой;

2. Беря во внимание передовой опыт и практику международной торговли, и в первую очередь изменения в транспортировке и обработке товара, а также, следуя за развитием научно-технического прогресса, Инкотермс периодически обновляется. На сегодняшний день применяется редакция Инкотермс 2010;

3. Благодаря Инкотермс сторонам споров стало возможно избежать различных толкований того или иного термина, условия договора, давая с учетом

новейшей международной практики разъяснение по тем или иным базисам поставки;

4. Инкотермс позволяют максимально упростить формулировки заключаемого договора купли-продажи. А также избежать излишних нагромождений в распределении взаимных прав и обязанностей сторон. Данные правила позволяют сторонам четко определить объем принимаемых на себя обязательств;

5. Выбор того или иного базиса поставки на основе Инкотермс во многом определяют цену товара, распределение между покупателем и продавцом расходов по доставке товара. Тем самым определяя коммерческую эффективность сделки.

Введение Инкотермс определяет основополагающие принципы построения документа и правила его использования. Правила Инкотермс нацелены на облегчение процесса заключения и исполнения сделок международной купли-продажи контрагентами из различных государств благодаря четкому формулированию и письменному закреплению стандартных условий договоров.

Инкотермс фиксируют такие важные коммерческие и юридические вопросы по фактическому исполнению внешнеэкономического договора купли-продажи, как:

- место и момент исполнения обязанностей продавца по передаче товара;
- переход рисков с продавца на покупателя;
- распределение обязанностей по оплате необходимых расходов и сборов, включая уплату таможенных платежей;
- получение экспортных и импортных лицензий;
- обязанность заключения договора перевозки;
- распределение обязанностей сторон по перевозке и выполнению погрузочно-разгрузочных работ;

- распределение обязанностей сторон по представлению отгрузочных, платежных и иных документов, а также необходимых извещений;
- обязанность страхования;
- распределение обязанностей сторон по обеспечению надлежащей упаковки;
- инспектирование товара и др.

В 1953 г. были опубликованы пересмотренные правила Инкотермс, содержащие толкование всего 9 типов договоров. За сравнительно короткий период они стали широко применяться в международной купле – продаже товаров. Последующие изменения и дополнения 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 гг. расширили число типов договоров. Изменения в технике транспортировки (широкое использование контейнеров, смешанных перевозок), а также возрастающее использование средств электронного обмена данными (средств компьютерной связи) [11] явились основными причинами пересмотра старых правил и принятия новых. В настоящее время применяется редакция Инкотермс 2010г. В данной редакции уточнено содержание ряда терминов для того чтобы обеспечить их согласованное применение, избежать ошибок в их употреблении. Толкуемые 11 терминов разделены на четыре группы:

1) термины группы «E», согласно которым продавец предоставляет товары покупателю в своем коммерческом предприятии, при этом обязательства продавца минимальны и ограничиваются предоставлением товара в распоряжение покупателя;

2) термины группы «F», обязывающие продавца предоставить товары в распоряжение перевозчика, обеспечиваемого покупателем, обязательства продавца ограничиваются отправкой товара, основная перевозка им не оплачена;

3) термины группы «C», согласно которым продавец обязан заключить договор перевозки и отправить товар в адрес покупателя, но не принимая на себя рисков, связанных с возможностью гибели или повреждением товара;

4) термины группы «D», в соответствии с которыми продавец несет все расходы и риски до момента доставки товара в страну назначения, то есть расходы и риски продавца максимальны.

Из представленной характеристики каждой группы можно сделать вывод, что разграничение договоров по группам построено на одном классификационном критерии: объем обязанностей продавца. В первой группе у продавца минимальные обязанности, в последней – максимальные. Такое расположение способствует единообразному пониманию терминов и облегчает их применение.

Внутри групп основные обязательства различаются незначительно. Распределение обязанностей между контрагентами происходит в зависимости от базиса поставки. Например, термин FCA - FREE CARRIER / ФРАНКО ПЕРЕВОЗЧИК означает, что продавец осуществляет передачу товара перевозчику или иному лицу, номинированному покупателем, в своих помещениях или в ином обусловленном пункте. При намерении сторон осуществить передачу товара в помещениях продавца они должны указать адрес этого помещения в согласованном месте поставки. Если стороны полагают, что товар должен быть передан в ином месте, они должны определить это особое место передачи.

Продавец может сам определить его в пределах названного места или ряда мест, где перевозчик примет товар в свое распоряжение в случае, если покупатель не указал конкретный пункт. Основные обязанности продавца при этом передать в распоряжение перевозчика товар в согласованном пункте, выполнить таможенные формальности, которые необходимы для вывоза товара (экспортная лицензия, уплата вывозных налогов и сборов, если требуется) и передать доказательства передачи товара перевозчику. В свою очередь покупатель должен указать перевозчика и заключить договор перевозки, оплатить фрахт и импортные пошлины или выполнить иные таможенные формальности при ввозе. В тех случаях, когда предпочтительна более широкая

обязанность продавца по передаче товара для перевозки может применяться термин FCA.

В МКАС при ТПП РФ поступило исковое заявление (дело № 262/1999, решение от 18 мая 2000 года) [4] российского продавца к зарубежному покупателю. По условиям контракта, заключенного между истцом и ответчиком, истец обязался поставить товар ответчику на условиях FCA в Сергиев Посад. Грузоотправитель отгрузил на предоставленный покупателем автотранспорт товар в течение согласованного периода поставки. Покупатель информировал о получении товара продавца. Предъявил рекламацию о недостатке товара. Покупатель, в подтверждение недостачи, представил удостоверение таможенни страны покупателя об отсутствии двух упаковок товара.

Покупателем была удержана часть стоимости товара при оплате. Продавец же требовал обязать покупателя оплатить полную стоимость товара. Для обоснования требований продавец представил в МКАС международную товарно-транспортную накладную, которая подтверждала поставку товара, а также расписку водителя автотранспортного средства о получении документов. После таможенного оформления автомобиль был опечатан пломбой таможенного поста. Об этом была сделана соответствующая запись в международной товарно-транспортной накладной.

Разрешая спор, МКАС утверждение ответчика о том, что им получен товар в объеме меньше указанного в спецификации, во внимание не принял, по следующим основаниям. Перевозчик принял товар, расписался о получении товара в количестве, указанном в товарно-транспортной накладной. Каких-либо оговорок в отношении количества груза перевозчиком сделано не было. Поскольку товар поставлялся на условиях FCA в соответствии с Инкотермс, то определяющими являются данные о количестве груза, указанные в автотранспортной накладной. Поэтому МКАС признал факт поставки товара в соответствии с условиями контракта доказанным, иными словами продавец

исполнил свои договорные обязательства надлежащим образом. Требование продавца было удовлетворено.

Права и обязанности контрагентов по каждому типу договоров определяются по следующим критериям:

1. Права и обязанности контрагентов по перевозке товаров, включая распределение дополнительных расходов, которые возникают при перевозке товара;

2. Права и обязанности контрагентов по выполнению таможенных формальностей, связанных с экспортом и импортом товара, его транзитом через третьи страны, в том числе и уплату таможенных сборов и пошлин;

3. Момент перехода рисков с продавца на покупателя в том случае если произошли гибель или повреждение товара в период транспортировки [18].

Обобщение современной коммерческой практики является целью Инкотермс, направленной на то, чтобы стороны могли сделать выбор. К примеру, термин EXW используют, выбирая минимальную обязанность продавца исключительно по предоставлению в своих помещениях товара в распоряжение покупателя. Термин EXW (франко-завод) означает, что продавец считает выполнившим свои обязательства по доставке тогда, когда товар был передан им в распоряжение покупателя в помещении продавца.

Продавец не несет ответственности при этом за погрузку товара на предоставленное покупателем средство транспортировки и за экспортную таможенную очистку товара, конечно если иное не оговорено специально. Все расходы и риски, связанные с доставкой товара из помещения продавца до места назначения, несет покупатель. В этом случае основные обязанности покупателя: принять товар в месте нахождения продавца и оплатить его, за свой счет и на свой риск осуществить все необходимые действия для доставки товара в пункт назначения. Особенности применения данного условия в коммерческой практике можно проиллюстрировать примером из практики МКАС.

Российской организацией был предъявлен Иск (дело № 191/2000, решение от 24 мая 2001 года) [5] к французской фирме в связи с частичной оплатой поставленного на условиях EXW товара по контракту международной купли-продажи. Истец представил международную товарно-транспортную накладную, грузовые таможенные декларации, а также счета, которые подтверждали факт отгрузки товара. Ответчик оплатил полученный им товар не полностью ссылаясь на то, что товар поставленный истцом оказался ненадлежащего качества, и соответственно удержал часть цены товара в одностороннем порядке. Однако по условиям контракта, заключенного между сторонами, производить уменьшение цены товара в одностороннем порядке ответчик не имел права.

В данных обстоятельствах состав МКАС нашел, что требование истца об оплате поставленного товара является обоснованным и справедливым, согласно предписаний ст. 53, 61 и 62 Венской конвенции. В приложении заключенного сторонами контракта продавец и покупатель согласовали базис поставки EXW. Как гласят международные правила толкования торговых терминов Инкотермс, при выборе сторонами такого базиса поставки покупатель обязан оплатить транспортные расходы. При таких условиях требование истца об оплате транспортных расходов МКАС удовлетворил в полном объеме.

Зачастую положения Инкотермс применяются, если в контракте на них сделана прямая ссылка и в самих его условиях не предусмотрено иного. Но не стоит забывать, что в некоторых странах те или иные правила толкования торговых терминов, содержащиеся в Инкотермс, признаются действующими и при отсутствии ссылки на них в контракте, к примеру, в Чехии. В некоторых странах Инкотермс была придана законодательная сила. В Испании в отношении сделок по импорту и по всем внешнеторговым сделкам в Ираке. Согласно п. 11 ст.1211 ГК РФ [8], если в договоре использованы принятые в международном обороте торговые термины, при отсутствии в договоре иных указаний считается, что сторонами согласовано применение к их отношениям обычаев, обозначаемых соответствующими торговыми терминами. Стороны по своему

желанию вправе использовать любую редакцию ИНКОТЕРМС. Именно поэтому на практике очень важно однозначное упоминание в договоре определенной редакции.

Очень важное значение при заключении международных коммерческих контрактов имеет использование международных норм, правил и обычаев. Контрагенты должны учесть все свои интересы в процессе подготовки контракта и его заключения. Тем самым они заботятся о том, чтобы контракт был исполнен надлежащим образом. Кроме того, от этого зависит получение соответствующей коммерческой выгоды при заключения той или иной сделки с иностранными партнерами.

2.2. ЗАЩИТА ПРАВ РОССИЙСКОГО КОНТРАГЕНТА НА СТАДИИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ РИСКОВ ПО ДОГОВОРУ

Поскольку договор международной купли-продажи товаров является консенсуальным, то действия, которые должны совершить стороны после заключения контракта, являются действиями по исполнению возникшего договорного обязательства. Исполнение внешнеторгового обязательства подчиняется условиям контракта и положениям нормативных источников международного торгового права, что позволяет минимизировать и оптимально распределить риски между контрагентами- участниками договорного процесса.

Разделение рисков по международным коммерческим договорам между контрагентами происходит благодаря как следованию базовым принципам, так и специальным нормам международного делового оборота. Исполнение обязательств, предусмотренных внешнеэкономической сделкой, осуществляется на основе общих принципов обязательственного права [25]. Среди них выделяются следующие:

1) Основной принцип заключения договоров - свобода договора. Согласно ст. 421 ГК РФ граждане и юридические лица свободны в заключении договора.

Стороны могут заключить договор, как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иными правовыми актами. Понуждение к заключению договора не допускается, за исключением случаев, когда обязанность заключить договор предусмотрена законом или добровольно принятым обязательством. Стороны могут заключить договор, в котором содержатся элементы различных договоров, предусмотренных законом или иными правовыми актами (смешанный договор). Кроме того, контрагенты свободны в выборе условий договора, кроме случаев, когда содержание соответствующего условия предписано законом или иным правовым актом.

2) Важнейшим является принцип надлежащего исполнения, согласно которому обязательство должно быть исполнено надлежаще по его предмету - наименованию, количеству, ассортименту, качеству товара, видам работ, услуг; надлежащему лицу; в надлежащий срок. В международной практике этот принцип еще называется добросовестностью исполнения.

3) При исполнении внешнеэкономических сделок должен соблюдаться принцип сотрудничества, согласно которому кредитор должен содействовать зависящими от него мерами в выполнении должником своей обязанности. Речь идет о взаимовыгодном сотрудничестве в целях развития, которое будет вести к улучшению благосостояния.

4) Принцип оптимизации порядка и экономичности исполнения, на основании которого обязательство должно выполняться более экономично, без лишних затрат, которые принимает на себя должник, если такими своими действиями он причиняет кредитору убытки. Однако применение более экономичного способа исполнения не должно расходиться с условиями контракта.

5) Принцип реального исполнения означает необходимость выполнить обязательство в натуре, не заменяя его уплатой неустойки или возмещением убытков кредитору. Необходимо отметить, что иногда принцип реальности исполнения договора понимается буквально: поставка должна быть произведена

в полном объеме, и никакого денежного возмещения, например, за недопоставку, быть не может. Такой подход к интерпретации данного принципа несколько устарел, поскольку в действующей системе отношений денежные обязательства не должны исключаться из сферы действия принципа реального исполнения, ведь в отличие от всех прочих денежные обязательства всегда имеют предметом определенную денежную сумму. Это не означает, что иски об исполнении обязательства в натуре неактуальны с правовой точки зрения.

В настоящее время нельзя принудить поставщика выполнить обязательство по поставке в натуре, если у него, например, нет необходимого товара. Поэтому Конвенцией организации объединенных наций «О договорах международной купли-продажи товаров» в договоре международной купли-продажи предусмотрена возможность денежного возмещения реально неисполненного обязательства, приоритетность не реального исполнения, а эквивалентного возмещения.

6) Исполнение внешнеэкономических сделок должно осуществляться с соблюдением правил деловой этики. Следует помнить, что ненадлежащее их исполнение не только причиняет убытки другой стороне, но и снижает коммерческую репутацию неисправной стороны, может повлечь за собой включение в последующие договоры, в том числе с другими партнерами, повышенных требований и неблагоприятных для нее условий, например, более высокой неустойки, дополнительных гарантий исполнения и т.д.

7) Принцип недопустимости одностороннего отказа от исполнения обязательства и недопустимости одностороннего изменения его условий.

Помимо общих принципов обязательственного права следует перечислить специальные принципы внешнеэкономических контрактов:

1. Принцип международной вежливости, предписывающий государствам относиться к иностранному правопорядку вежливо и обходительно.

2. Под принципом взаимности следует понимать правило о том, что иностранное право подлежит взаимному применению в целях развития

сотрудничества между государствами. В п. 4 ст. 15 Конституции РФ [6] отмечено, что «Общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации являются составной частью ее правовой системы». В нормах российского материального права принцип взаимности нашел свое отражение в ст. 1189 ГК РФ [8]: «Иностранное право подлежит применению в Российской Федерации независимо от того, применяется ли в соответствующем иностранном государстве к отношениям такого рода российское право».

Взаимность делится на материальную (предоставление иностранным лицам той же суммы конкретных прав и правомочий, которыми национальные лица пользуются в соответствующем иностранном государстве) и формальную (иностранным лицам предоставляются все права и правомочия, вытекающие из местного законодательства).

3. Кроме того, выделяют такой принцип, как право на реторсии. Реторсии - правомерные ответные меры (ограничения) одного государства против другого, если на его территории нарушаются законные права и интересы физических и юридических лиц первого государства. Если одно государство отказывается от применения в соответствующих случаях норм права другого государства, то такое другое государство также отказывается применять право первого на своей территории. Цель реторсий - добиться отмены дискриминационной политики (ст. 1194 ГК РФ).

4. Одним из принципов исполнения внешнеэкономических сделок является презумпция действия обычая, на который контрагенты прямо не сослались в контракте, но о котором они знали или должны были знать и который широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующей отрасли торговли.

5. Общеизвестный принцип всех государств - абсолютная недопустимость дискриминации в частноправовых отношениях. Каждое государство имеет право требовать от другого государства создания для его

национальных лиц таких же условий, которыми пользуются лица других государств, т.е. условий, общих и одинаковых для всех. В соответствии с этим принципом все граждане равны, все пользуются правом на защиту независимо от их гражданства, национальности, вероисповедания, принадлежности к той или иной правовой системе.

При этом особое значение еще имеет и то, что в содержание этого принципа включают не дискриминацию граждан и юридических лиц не признанных государств. Даже если нет никакого признания, это не означает, что это непризнание и граждан, и юридических лиц этого государства. Они равны в отношениях и с гражданами какого-то третьего государства, и в отношении них не должна допускаться дискриминация только потому, что они являются гражданами такого непризнанного государства.

6. В качестве общепризнанного принципа международного права принцип добросовестного выполнения международных обязательств закреплен в Уставе ООН [1], преамбула которого подчеркивает решимость членов ООН «создать условия, при которых могут соблюдаться справедливость и уважение к обязательствам, вытекающим из договоров и других источников международного права». При этом обязательства по Уставу ООН имеют преимущественную силу перед любыми другими обязательствами. Рассматриваемый принцип носит универсальный характер. Принцип добросовестного выполнения международных обязательств распространяется только на действительные соглашения. Это значит, что рассматриваемый принцип применяется только к международным договорам, заключенным добровольно и на основе равноправия. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 10 октября 2003 г. N 5 "О применении судами общей юрисдикции общепризнанных принципов и норм международного права и международных договоров Российской Федерации" [9] дало разъяснение понятия принципов международного права:

«Под общепризнанными принципами международного права следует понимать основополагающие императивные нормы международного права, принимаемые и признаваемые международным сообществом государств в целом, отклонение от которых недопустимо. К общепризнанным принципам международного права, в частности, относятся принцип всеобщего уважения прав человека и принцип добросовестного выполнения международных обязательств».

7. Принцип всеобщего уважения прав человека обязывает каждое государство содействовать путем совместных и самостоятельных действий всеобщему уважению и соблюдению прав человека и основных свобод в соответствии с Уставом ООН.

К источникам правового регулирования договора внешнеторговой купли-продажи относится разработанный Международным институтом унификации частного права в Риме в 1994г. (УНИДРУА) документ «Принципы международных коммерческих договоров» [12], как и Венская Конвенция 1980г. ориентированный на сферу предпринимательства и коммерческого оборота.

Принципы УНИДРУА представляют универсальный подход к праву международной торговли, поскольку они не являются ни контрактом, согласовываемым коммерческими предприятиями, ни международной конвенцией, подлежащей ратификации подписавшими ее государствами. Они не являются международным договором, поэтому не обращены к государствам и не предполагают какого-либо одобрения с их стороны, не обладают юридической силой и не обязательны для участников международной торговли. В преамбуле подчеркивается, что Принципы подлежат применению только при наличии специального согласия сторон. В контракте возможна не только прямая отсылка к Принципам, но и косвенная: подчинение договора общим принципам права, или обычаям международной торговли, или международному коммерческому праву.

Сфера применения Принципов определена как общие правила международных коммерческих договоров сходным с Венской конвенцией 1980г. образом. По сравнению с Венской конвенцией 1980г. сфера действия Принципов шире: их положения применимы к любым коммерческим договорам. Однако это не препятствует сторонам использовать Принципы и во внутреннем обороте. Вместе с тем Принципы [12] не ограничивают применение императивных положений национального, международного или наднационального происхождения, которые подлежат применению в силу соответствующих норм международного частного права (ст. 1.4). Сторонам предоставлено право исключить применение Принципов, отступить от них или изменять содержание любого из их положений, если иное не предусмотрено этими Принципами (ст. 1.5).

Можно выделить следующие аспекты применения Принципов УНИДРУА:

1. Регулирование внешнеторговых сделок, когда контрагенты согласовали их применение.
2. Как доказательство всеобщей практики, если невозможно установить применимое право или, когда избранное право не содержит ответа на искомый вопрос.
3. Толкование и восполнение пробелов положений международных унифицированных актов в области международной торговли [19]
4. Использование в процессе развития национального права или в процессе международной унификации.

В Принципах УНИДРУА зафиксированы следующие основополагающие принципы, общие для всех правовых систем и отражающие фундаментальные основы структуры международных коммерческих отношений:

1. Свобода договора, состоящая в том, что контрагенты свободны вступать в договор и определять его содержание (ст. 1.1).
2. Обязательность договора (ст. 1.3). Надлежаще заключенный договор 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 Принципами.

3. Добросовестность и честная деловая практика (ст. 1.7). Каждая сторона обязана действовать в соответствии с принятыми в практике международной торговли добросовестностью и честной деловой практикой. Особый акцент делается на соблюдении не каких-либо национальных или профессиональных, а именно правил международного коммерческого оборота.

4. Открытость международным обычаям (ст. 1.8). Контрагенты 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.

Кроме этого в Принципах содержатся правила о заключении (ст. ст. 2.1 - 2.22) и исполнении международных коммерческих договоров, а также последствия их неисполнения, сформулированные в виде предоставления потерпевшей стороне различных средств защиты. Кроме этого, Принципы УНИДРУА формулируют специфические условия международных коммерческих контрактов, разрешают противоречие между стандартными и неожиданными условиями и проблему конфликта проформ, устанавливают возможность наличия подразумеваемых обязательств, содержат основополагающие правила о действительности договоров, их содержании и толковании. Принципы устанавливают правила для определения качества исполнения, цены, прекращения договора, заключенного на определенный срок, если эти вопросы не решены в договоре.

Наряду с традиционными вопросами, связанными с офертой и акцептом, сформулированы принципиальные положения по ряду специфических условий международных коммерческих договоров, достижения согласия по которым влияет на их заключение.

Новым по сравнению с международно-правовой унификацией (Венская конвенция 1980г., Женевская конвенция 1983г., Оттавские конвенции 1988г.)

является закрепление в Принципах основных начал исполнения международных коммерческих контрактов: ст. ст. 5.3, 5.4, 6.1.1 - 6.1.17, 6.2.1, 7.3.1. Это обусловлено более широким характером документа, предназначенного для урегулирования вопросов международного договорного права. Более подробными являются правила Принципов о порядке платежей и последствиях их несоблюдения: ст. ст. 6.1.7 - 6.1.13, 7.4.9 - 7.4.12.

В целом Принципы УНИДРУА - это свод наиболее значимых, основополагающих положений, охватывающих все стороны договорных обязательств. Разработка этих Принципов предоставила возможность участникам внешнеторговой деятельности применять систематизированный и квалифицированно сформулированный свод единообразных правил.

Их признание и престиж обусловлены как минимум двумя факторами: во-первых, авторитетом рабочей группы УНИДРУА; во-вторых, взвешенным, убедительным содержанием включенных в них правил, основанным на сравнительном анализе права разных государств и международной торговой практики. Применение Принципов обеспечивается не юридической властью, а «властью разума», т. е. разумностью, убедительностью, целесообразностью их содержания [12].

Уровень современного развития международного коммерческого права непосредственно обусловлен кодификацией обычных правил международной торговли в Принципах УНИДРУА. Благодаря публикации Принципов УНИДРУА разрозненные правила международной торговли приобрели системный характер, так что в настоящее время можно говорить о международном коммерческом праве как о самостоятельной регулирующей системе.

Таким образом, исполнение обязательств, предусмотренных внешнеэкономическим контрактом, осуществляется на основе общих и специальных принципов, наиболее важными из которых являются: свобода договора, принцип надлежащего исполнения, презумпция действия обычая,

принцип добросовестности. Эти основополагающие принципы ориентированы на рациональное и справедливое распределение рисков между контрагентами.

2.3. СРЕДСТВА ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ РОССИЙСКОГО КОНТРАГЕНТА ПО ДОГОВОРУ

По общему правилу субъекты, занимающиеся поставкой товаров в другие страны, именуется экспортерами; те же субъекты, которые закупают различные товары в других странах и получают их в стране пребывания, именуется импортерами. В договоре международной купли-продажи экспортер выступает в качестве продавца, а импортер - в качестве покупателя [32]. Средства правовой защиты по международным коммерческим договорам сформированы через реализацию принципов правового регулирования, позволяющих распределить ответственность между продавцом и покупателем, в случае неисполнения которых предусмотрены различные санкции и меры наказания.

Обязательства продавца в процессе исполнения внешнеэкономического контракта описываются во второй главе части III Венской конвенции 1980г. [2] Согласно ст. 30 продавец обязан поставить товар, передать относящиеся к нему документы и право собственности на товар в соответствии с требованиями контракта.

Если продавец не обязан поставить товар в каком-либо определенном месте, его обязательство по поставке заключается (ст. 31):

- когда договор купли-продажи учитывает перевозку товара – обязательства продавца являются выполненными с соответствующим переходом рисков утраты или повреждения товара на покупателя в месте нахождения и в момент сдачи товара первому перевозчику для передачи покупателю;
- если договор касается товара, определенного индивидуальными признаками, либо никак не индивидуализированного товара, который должен быть взят из определенных запасов, либо изготовлен или произведен, и

контрагенты в момент заключения договора знали о том, что товар находится, либо должен быть изготовлен или произведен в определенном месте, - в предоставлении товара в распоряжение покупателя в этом месте;

- в других случаях – в предоставлении товара в распоряжение покупателя в месте, где в момент заключения договора находилось коммерческое предприятие продавца.

Инкотермс никак не касается взаимоотношений сторон договора международной купли-продажи с перевозчиком. Однако существует тесная взаимосвязь между терминами Инкотермс и договором перевозки. Она же и обуславливает наличие определенных трудностей. Применительно к перевозке необходимо отчетливо понимать в чьи обязанности входит погрузка и разгрузка товара. Инкотермс термин FCA предусматривает основной принцип при подаче под погрузку и перевозку товара автотранспортом. Согласно данному термину за погрузочные или разгрузочные работы сторона несет ответственность таким образом, что продавец выполняет погрузку товара в транспортное средство, предоставленное покупателем, а покупатель в поименованном им месте назначения разгружает товар из прибывшего от продавца транспортного средства.

В МКАС при ТПП РФ поступило исковое заявление (дело № 154/1999, решение от 30 мая 2000 года) [4] российского продавца к зарубежному покупателю. Спор касался оплаты зарубежным покупателем товара, поставленного российским продавцом на условиях FCA Полевской. Покупатель ссылаясь на то, что продавец не доказал, что товар был поставлен продавцом, и указал, что им не были получены счета-инвойсы на этот товар. Продавец считает, что поставка товара произведена в соответствии с условиями контракта, о чем свидетельствуют железнодорожные квитанции.

Разрешая спор, МКАС указал, что общие условия контракта, являющиеся его неотъемлемой частью, предусматривали условия поставки FCA Полевской (Инкотермс). Согласно условий поставки FCA обязанность продавца

заклучалась в предоставлении товаров в распоряжение перевозчика. Поставка при этом считается выполненной тогда, когда железная дорога принимает загруженный вагон. До момента их сдачи перевозчику продавец несет все риски утраты или повреждения товаров. Не признав обоснованным довод покупателя о том, что продавец не произвел поставку товара по контракту, МКАС удовлетворил требование продавца и возложил на покупателя обязанность по оплате товара.

Когда необходимо установить максимальную обязанность продавца по осуществлению передачи товара в пункте назначения может применяться термин DDP (Инкотермс). Термин DDP (поставка с оплатой пошлин) используется независимо от вида и количества транспорта. Это осуществление продавцом поставки товара, прошедшего таможенную очистку для ввоза, обязывает продавца поставить товар на транспорте, готовом к разгрузке в согласованном месте назначения. При этом на продавца возлагаются максимальные обязанности. Все риски и расходы по доставке товара в место назначения несет продавец. Кроме того, продавец обязан выполнить все таможенные формальности для экспорта и импорта товара. Продавец должен уплатить любые НДС или иные пошлины и сборы.

В МКАС при ТПП РФ поступило исковое заявление (дело № 88/2012, решение от 20 мая 2014 года) [5] германской фирмы к российскому обществу с ограниченной ответственностью о взыскании денежных средств. Из искового заявления следует, что между истцом и ответчиком был заключен контракт, согласно которому истец (продавец) обязался поставить ответчику (покупателю) товар.

В соответствии с контрактом таможенные сборы и налоги по импорту, предъявляемые в России, а также дополнительные услуги, связанные с таможенным оформлением при ввозе товара на территорию России, оплачивает продавец через покупателя. Истец исполнил обязательство по поставке товара в установленный срок. Ответчик не уплатил истцу денежные средства за товар и

не возвратил сумму, уплаченную истцом за ответчика при ввозе товара в РФ. Ответчик не оспаривал наличие такой задолженности перед истцом, однако считал, что он вправе исполнить обязательство по оплате только после получения денежных средств от конечного покупателя данного товара. Истец также сообщил, что понес убыток, уплаченный в качестве НДС.

Согласно ч. 1 ст. 431 Гражданского кодекса РФ при толковании условий договора судом принимается во внимание буквальное значение содержащихся в нем слов и выражений, которое в случае его неясности устанавливается путем сопоставления и смыслом договора в целом. МКАС пришел к выводу, что предусмотренная в контракте возможность для покупателя оплатить товар после получения оплаты от конечного покупателя ограничена сроком, установленным для оплаты товара и сроком действия самого контракта. Поэтому МКАС посчитал, что день, указанный в контракте, как последний день исполнения ответчиком обязательства по оплате товара, является последним днем действия контракта. МКАС удовлетворил исковое заявление в этой части. При рассмотрении требования истца о взыскании с ответчика расходов на уплату таможенной пошлины и сборов за товар МКАС установил, что истец произвел платеж во исполнение контракта.

Ответчик считал, что суммы таможенной пошлины и сборов входит в стоимость товара, определенную сторонами в контракте, и что, заявляя такое требование, истец дважды пытается взыскать с ответчика стоимость поставленного оборудования. В контракте определено, что таможенные налоги и сборы и стоимость услуг таможенного брокера оплачиваются продавцом, то есть истцом, поэтому при решении данного вопроса арбитры исходили из того, что цена товара понимается на условиях DDP Москва по Инкотермс 2000 согласно контракту. Она включает стоимость товара с завода-изготовителя, стоимость страхования груза, маркировку, стоимость таможенных формальностей экспорта, стоимость транспортных расходов от завода-

изготовителя до границы РФ и от границы РФ до места разгрузки, сборы и налоги на территории РФ, стоимость услуг таможенного брокера.

В случае, когда продавец согласно договора или Конвенции передает товар перевозчику и, если товар отчетливо никак не идентифицирован для целей договора путем маркировки, посредством отгрузочных документов или другим образом, продавец должен известить покупателя об отправке с указанием товара. Если же продавец должен обеспечить перевозку товара, то ему необходимо заключить договоры, которые требуются для перевозки товара в место назначения надлежащими при данных обстоятельствах способами транспортировки и на условиях, обычных для такой транспортировки.

Продавцу не обязательно застраховать товар при его перевозке самостоятельно, если это не предусмотрено условиями контракта. Однако если покупатель об этом просит, он должен предоставить ему всю имеющуюся информацию, необходимую для исполнения такого страхования покупателем (ст.32). Обязанность продавца по страхованию в пользу покупателя требует от покупателя страхование на минимальных условиях и предлагает покупателю либо достичь с продавцом соглашения в отношении дополнительного страхования, либо самому осуществить такое страхование [17].

Так, МКАС при ТПП РФ рассмотрел дело по иску (дело № 16/1999, решение от 17 сентября 2001 года) [36] унитарного предприятия, имеющего местонахождение на территории России, к фирме, имеющей местонахождение на территории Египта, о взыскании денежной суммы. В соответствии с условиями контракта, заключенного сторонами, истец поставил ответчику на условиях CIF Александрия товар, а также осуществил его монтаж и пуск в эксплуатацию силами своих специалистов. Истец выставил счет за поставленный товар, который не был оплачен ответчиком. Ответчик предъявил истцу претензию о возмещении убытков, понесенных им в связи с поставкой дефектного товара, который был поврежден при разгрузке в порту. Истец отклонил претензию ответчика. В исковом заявлении истец указал, что его

требование основано на условии контракта о безусловной обязанности покупателя оплатить поставленный товар.

Мотивы, выдвинутые ответчиком в объяснение его отказа от оплаты поставленного товара, противоречат условиям контракта, который предусматривает, что никакая претензия в отношении товара не может служить основанием для отказа принять и оплатить его. Так же истец отмечал, что согласно Инкотермс поставка на условиях CIF подразумевает переход рисков порчи товара на покупателя с момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки. Прежде чем обращаться с претензией в страховую компанию, ответчику нужно было оплатить поставленный товар. В контрактных условиях расходы, которые возникают на территории Египта, оплачиваются покупателем.

При разрешении спора, Международный коммерческий арбитражный суд установил, что между сторонами нет спора о том, был ли поставлен товар. Товар не был оплачен. В контракте указывалось, что товар должен был быть поставлен на условиях CIF Александрия. Согласно обычаям делового оборота, которые нашли отражение и в Международных правилах толкования торговых терминов Инкотермс в том числе, при поставке товаров на условиях CIF порт отгрузки риски порчи товара переходят с продавца на покупателя в момент перехода товара через поручни судна в порту отгрузки.

Согласно материалов дела, товар был застрахован, соответственно, ответчик должен был обратиться о возмещении убытков, связанных с порчей товара во время разгрузки, к страховщику, так ответчик и поступил. Страховая компания согласившись возместить ответчику денежную компенсацию, впоследствии покрыла убытки, выплатив необходимую денежную сумму. Ответчик осознавал, что требования о возмещении убытков, связанных с дефектностью товара, подлежат удовлетворению страховщиком. Ответчик не представил каких-либо доказательств того, что страховщик отказал ему в удовлетворении этих требований. Принимая во внимание обстоятельства дела, МКАС удовлетворил требования истца.

Инкотермс имеют дело только с отношениями между продавцами и покупателями в рамках договоров купли-продажи, более того, только в определенных аспектах, они не затрагивают отношений этих субъектов с перевозчиком, страховой компанией. Так как базисы Инкотермс связывают только продавца и покупателя (стороны контракта), в случае возникновения спора с перевозчиком или страховой компанией ссылка на договор купли-продажи и Инкотермс не будет принята во внимание судом, поскольку обязанности последних устанавливаются самостоятельными договорами и определены нормами соответствующей отрасли законодательства (страхового, транспортного). Однако применение Инкотермс не означает, что содержание внешнеторгового договора не может содержать права и обязанности, которые касаются транспортировки внешнеторговых грузов. Обычно на практике договор купли-продажи сопровождается договорами о расчетах за товар и его транспортировке. По этой причине во внешнеэкономический контракт кроме условий, затрагивающих непосредственно поставку, нередко включаются положения о транспортировке, страховании, расчетах.

Инкотермс регламентирует только прямые обязанности продавца в соответствии с терминами CIF и CIP по обеспечению страхования в пользу покупателя. На основе всех иных терминов контрагенты сами организуют страхование, если они считают это необходимым.

Доставку товара требуется осуществить в конкретный срок - в дату поставки либо в период времени для поставки. Дата поставки – это дата, установленная внешнеторговым контрактом путем прямого на него указания или установления порядка её определения. Если такая дата или такой период им не предусматриваются, поставка должна быть произведена в разумный срок. Под разумным сроком понимается обычно приемлемый срок при данных условиях.

Продавец должен поставить товар (ст. 33):

- если договор устанавливает или позволяет определить дату поставки – в эту дату;

- если договор устанавливает или позволяет определить период времени для поставки – в любой момент в пределах этого периода, поскольку из обстоятельств не следует, что дата поставки назначается покупателем;

- в любом другом случае – в разумный срок после заключения договора.

Правила передачи документов определяются положениями контракта.

Если продавец обязан передать документы, относящиеся к товару, он должен это сделать в срок, в месте и в форме, требуемые по договору. 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). Покупатель, однако, сохраняет право потребовать возмещения убытков.

Товар должен соответствовать контракту по количеству, качеству, описанию, таре и упаковке. Как правило вопросы качества товара оговариваются сторонами в самом договоре. Однако в случае если в последнем данное никак не отражено, то в этом случае продавец обязан поставить товар, подходящий для тех целей, для которых товар такого же описания обычно применяется. В случае же если в договоре прямо или косвенно указана конкретная цель использования товара, тогда продавец при поставке товара должен также принимать во внимание эту цель [13].

Если товар по качеству не отвечает требованиям контракта и были нарушены условия контракта по сроку и месту поставки, тогда признается, что поставка не была выполнена. Исключением являются случаи, когда стороны договорились об ином. Согласно статьи 35 Конвенции организации объединенных наций «О договорах международной купли-продажи товаров», товар не соответствует договору, если он:

- а) 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, 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 – способом, который является надлежащим для сохранения и защиты данного товара.

Если согласно контракта товар обладает индивидуальными признаками, то будет считаться, что поставка была осуществлена только в случае если был поставлен товар, указанный в контракте.

На основании Конвенции с продавца снимается ответственность за любое несоответствие товара, если при заключении договора покупатель знал или не мог не знать о таком несоответствии.

Согласно ст.36 Венской конвенция организации объединенных наций о договорах международной купли-продажи товаров продавец несет ответственность за несоответствие товара в момент перехода риска, даже если это несоответствие становится явным только после. Продавец кроме того несет ответственность за каждое несоответствие товара, возникающее уже после момента, указанного ст. 36 Конвенции, и является результатом нарушения им любых своих обязательств, в том числе нарушения любой гарантии того, что во время того или иного срока товар останется пригодным для обычных целей или какой-либо конкретной цели, либо сохранит обусловленные качества или свойства.

В случае, когда продавец поставил товар досрочно, он сохраняет право до наступления предусмотренной даты поставки поставить недостающую часть или количество товара, либо другой товар взамен поставленного товара, который не

соответствует договору, или же устранить любое несоответствие в поставленном товаре при условии, что при реализации им этого права покупателю не причиняются неразумные неудобства или неразумные расходы. Однако, согласно ст.37 Конвенции покупатель сохраняет и право потребовать возмещение убытков.

Другой вопрос связан с правом покупателя на предъявление рекламации продавцу в случае, когда товар не соответствует требованиям контракта по качеству. В Конвенции есть правило, согласно которому покупатель должен осмотреть товар в практически возможный при данных обстоятельствах короткий срок. Статья 38 Конвенции гласит: «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.»

Конвенция устанавливает: в любом случае покупатель утрачивает право ссылаться на несоответствие товара, если он не уведомил о данном несоответствии продавца 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). Продавец не может ссылаться на положения статей 38 и 39 Венской конвенции, если несоответствие товара связано с фактами, о которых он знал или не мог не знать и о которых он не предупредил покупателя (ст. 40).

Согласно статьи 43 Конвенции покупатель утрачивает право ссылаться на несоответствие товара, если не известил продавца в разумный срок после того, как оно было или должно было быть обнаружено покупателем. В случае если покупатель не оповестил в разумный срок, он не лишается возможности снижения цены или требования возмещения убытков, за исключением упущенной выгоды, при условии, что у него имеется разумное оправдание, почему он не дал требуемого извещения (ст. 44).

Согласно ст. 41 продавец должен поставить товар свободным от любых прав или притязаний третьих лиц. Исключением являются случаи, когда покупатель согласен 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 Конвенции. Согласно данной статьи продавец обязан поставить товар свободным от любых прав или притязаний третьих лиц, которые основаны на промышленной или другой интеллектуальной собственности:

- a) по закону государства, где товар будет перепродаваться или иным образом использоваться, если в момент заключения договора стороны предполагали, что товар будет перепродаваться или иным образом использоваться в этом государстве;
- b) в любом другом случае – по закону государства, в котором находится коммерческое предприятие покупателя».

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;
- b) такие права или притязания являются следствием соблюдения продавцом технических чертежей, проектов, формул или иных исходных данных, представленных покупателем.

Таким образом, средства правовой защиты по международным коммерческим договорам закреплены в международных Конвенциях и соглашениях. Согласно данным нормам, помимо фактической поставки товара в обязанности продавца входит обязанность предварительно поставить в известность покупателя о том, что существуют или возможны притязания третьих лиц на товар. Продавец может осуществить поставку в случае если, покупатель согласен принять товар, обремененный таким правом а[13].

При нарушении покупателем условий договора купли-продажи Конвенция предусматривает «специальные» права продавца как средство его правовой защиты. Они закреплены статьями 62-65. Продавец вправе: требовать от покупателя уплаты стоимости, принять поставку или выполнить иные обязательства; определить дополнительный срок разумной продолжительности для выполнения покупателем его обязательств; расторгнуть договор; самостоятельно составить спецификацию обязательную для покупателя. Осуществление продавцом права на другие средства защиты не лишает его права требовать компенсации за понесенные убытков и не предоставляет отсрочки покупателю от судебных тяжб. Можно сделать вывод о том, что неисполнение и ненадлежащее исполнение внешнеэкономического контракта со стороны поставщика может быть обусловлено различными факторами, в том числе не точной формулировкой условий контракта, а также недобросовестными действиями поставщика.

ГЛАВА 3. ЗАЩИТА ПРАВ ООО "МАЛИНА" Г. ТЮМЕНЬ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

3.1. ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ ЗАКЛЮЧЕННЫХ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ КОНТРАКТОВ

Проведем анализ внешнеторгового контракта ООО "Малина" и Hilverda De Boer B.V. данный контракт содержит 20 разделов, и составлен на двух языках-русском и английском.

Предметом договора является поставка материального товара с установленными характеристиками в указанный срок. Согласно статьи 432 Гражданского кодекса Российской Федерации соглашение является заключенным, если между сторонами было достигнуто соглашение по всем значимым условиям договора в форме, которую требует надлежащий случай. Существенными будут являться условия о предмете договора. Эти условия отражены в законодательстве или в других правовых нормативах как существенные или необходимые для соглашений данного вида. Также существенными будут являться все те условия, касаясь которых по заявлению одного из контрагентов должно быть достигнуто соглашение.

Опираясь на нормы договора поставки и опыт мировой судебной практики, мы можем сделать следующий вывод, что для внешнеторгового контракта ООО "Малина" и Hilverda De Boer B.V существенным условием считается предмет договора. По данному договору контрагенты должны оговорить вид товара, который поставщик должен передать, а заказчик принять и оплатить. К выше указанным условиям о товаре, подлежащего поставке согласно договору, ученые причисляют также условия о наименовании товара, ассортименте, его качестве и количестве. Указанные условия могут быть отражены как в самом договоре поставки, так и в документах, которые прилагаются к договору. При соглашении о предмете контракта, контрагентам следует четко определить наименование

товара, так чтобы не допускалось его домысливание или подмена. Кроме того, требуется точно определить перечень стандартов, технических условий, артикулов и других документов, с помощью которых определяется соответствие поступивших товаров.

Согласно торговой терминологии товары или продукция подразделяются на группы, классы, виды, разновидности в зависимости от функционального назначения, потребительских свойств и показателей, а также других характеристик (ГОСТ Р 51303-2013 "Торговля. Термины и определения", Общероссийский классификатор продукции ОК 005-93). Виды завершают основное деление товаров в общероссийской классификации. Согласно ГОСТ Р 51303-2013 "Торговля. Термины и определения" вид товаров - это совокупность товаров определенной группы, объединенных общим названием и назначением. Разновидности товаров еще более узкоспециализированное деление, указывающее на ряд особых признаков, характеристик отдельных видов товаров (марки, сорта, модели, артикулы). Для снижения рисков, которые связаны с недостаточно точным согласованием наименования товара, в договоре поставки согласно общему правилу указываются также и дополнительные признаки, характеристики товара.

Наряду с точным наименованием товара контрагенты должны установить и точное количество товара. Как правило количество товара отображается вместе с наименованием товара в одном и том же пункте договора.

Отметим некоторые варианты выражения количества товара, которые могут встречаться в договоре: количество товара в определенных единицах измерения; количество товара в денежном выражении; количество товара, согласованное путем установления в договоре порядка его определения. В том случае, когда на момент заключения внешнеторгового контракта ООО "Малина" и Hilverda De Boer B.V. контрагенты не могут указать значения некоторых показателей, которые определяют количество товара или же значения самих

показателей, меняются время от времени, то в договоре имеет место быть указание порядка определения количества продукции (п. 1 ст. 465 ГК РФ).

Так, например, заказчик намерен приобрести товар на некоторую сумму. Цена товара будет определена только в день поставки, в первых числах следующего месяца и т.п., или же когда поставщик намерен продавать только некоторую долю продукции, которая будет изготовлена несколько позднее (урожай, поступления от скота). Для того чтобы должным образом определить порядок установления количества товара, в договоре должны быть отражены все показатели, необходимые для расчета данного количества, значения известных показателей. Кроме того, необходимо указать данные, на основании которых будут установлены значения показателей, которые неизвестны или имеют неустойчивые характеристики.

Ниже перечисленные показатели используются для установления порядка определения количества некоего товара.

- установленные органами власти ставки и коэффициенты;
- сведения бухгалтерской или статистической отчетности одного из контрагентов;
- курсы иностранных валют, которые были установлены официально или в ходе биржевых торгов.

Когда количество товара определяется с использованием ставок и коэффициентов, устанавливаемых органами власти, то в договоре должны быть зафиксированы:

- стоимость товара, который подлежит поставке;
- нормативный документ, в соответствии с которым будет определяться цена за единицу товара (например, Приказ Росздравнадзора от 31.08.2010 №8957-Пр/10 "О государственной регистрации предельных отпускных цен.").

В данном случае количество считается путем деления общей стоимости товара на цену, которую устанавливает соответствующий нормативный документ на момент подсчета.

Когда количество товара определяется с учетом бухгалтерских данных или статистической отчетности применимо, например, если количество товара на поставку определяется как доля производимой поставщиком продукции [24].

В этом случае в соглашении о поставке указывается:

- доля либо размер доли, выраженная в процентном соотношении, а также допускается использование простой или десятичной дробей;
- документ, содержащий данные о количестве произведенной продукции, от которого исчисляется доля. К примеру, если рассматривать сельскохозяйственную продукцию, то такими документами могут быть утвержденные формы статистического наблюдения (Приказы Росстата от 09.08.2012 №441 «Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за сельским хозяйством и окружающей природной средой», от 06.08.2013 № 309 "Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за сельским хозяйством и окружающей природной средой"), или же первичная документация бухгалтерского учета.

С целью установления определения количества товара с применением курсов иностранных валют контрагенты закрепили в рассматриваемом договоре:

- цену одной единицы товара и общую стоимость (одно значение устанавливается в рублях, другое - в иностранной валюте);
- курс иностранной валюты к рублю. Данный момент должен быть согласован путем указания наименования валюты, органа, устанавливающего курс, а также обязательно момента времени, определенного сторонами.

В связи с тем, что определенные виды товаров, обладают специфическими свойствами, они не измеряются стандартными единицами измерения и поставляются насыпью, навалом или наливом (алебастр молотый, бокситы, галька, гипс для флюсования, гипс технический и др.) [28].

Из-за того, что некоторые видов продовольственные товары специфичны и могут изменять свой вес в процессе транспортировки и хранения, точный их вес определить в договоре поставки невозможно. И поэтому контрагенты используют предварительное соглашение при заключении договора (опцион). В ряде случаев обозначение количества дополняется оговоркой «около». Как правило, применение опциона сопряжено с дальними перевозками овощей или фруктов. По соглашению сторон, определив вес, возможна оговорка в виде записи « $\pm 10\%$ », но при этом необходимо указать кому из контрагентов предоставляется право воспользоваться отступлением от установленной цифры [35].

С условием о наименовании и количестве товара очень взаимосвязано условие об ассортименте. В определенных случаях различные признаки и характеристики товара по сути говорят о поставке товаров в ассортименте. В связи с чем, как правило ассортимент оговаривают в том же пункте или в том же порядке, что и наименование, и количество товара.

Ассортимент в данном случае – соотношение товаров одного или нескольких наименований, которые отличаются друг от друга набором различных признаков (п.1 ст.467 Гражданский кодекс РФ). Упомянутыми признаками могут являться вид товара, его размер, цвет и модель, а также другие характеристики (к примеру, вязкость, жирность, сорт и т.п.).

Согласно пунктам 1 - 3 статьи 468 Гражданского кодекса РФ определение в договоре ассортимента товаров наделяет покупателя правом отказаться от их принятия и оплаты или потребовать возврата денежных средств в случае, если поставленные товары (полностью или даже частично) не соответствуют этому ассортименту.

Выделим основные виды согласования необходимые для надлежащего определение условия об ассортименте товара:

- согласования отличительных признаков товара;
- согласования количества товара в ассортименте;
- согласования порядка определения ассортимента товара.

Отличительными признаками товаров в ассортименте, требующие указания в договоре поставки при согласовании условия об ассортименте, являются виды, модели, размеры, цвета и иные признаки (п. 1 ст. 467 ГК РФ). К другим признакам можно отнести марку, материал изготовления, форму, технические характеристики и другие критерии различия поставляемых товаров.

В случае, когда товары приобретаются по каталогам (прайс-листам и т.п.) поставщика, то для согласования ассортимента в договоре достаточно указать по каждому наименованию товаров артикулы или номера моделей. Обычно по ним можно определить практически все признаки товара из каталога [27].

В условиях исполнения внешнеторгового контракта ООО «Малина» и Nilverda De Boer B.V. указаны не все признаки, необходимые для идентификации товара покупателем в случае, если каталоги и другие подобные документы поставщика не являются приложением к договору, или не находятся в свободном доступе для покупателя, либо не обновляются, в связи с чем покупатель не имеет возможность получать достоверную регулярную информацию о конкретных ассортиментных признаках товаров, заключенных в артикуле.

При согласовании количества товара в ассортименте в договоре указывается, какое количество товара каждого вида, модели или цвета подлежит поставке.

При согласовании порядка определения ассортимента товара в договоре указываются, каким образом и в каких документах стороны будут определять ассортимент поставляемого товара на дату его отгрузки. Например, что ассортимент каждой партии товара согласовывается сторонами путем подписания заявок (заказов, спецификаций и т.п.), являющихся неотъемлемой

частью договора поставки, либо в дополнительных соглашениях, товарных накладных. Контрагенты также могут указать в договоре, что ассортимент согласовывается в счетах- фактурах.

Еще одно условие которое закреплено в нормах института поставки – это условие о качестве. Под качеством (ст. 469 ГК РФ) поставляемого товара понимается соответствие его свойств уровню требований договора или закона, а также совокупность признаков, которые определяют его пригодность для использования по назначению [37].

В соответствии с общим положением договора купли-продажи:

- продавец обязан передать покупателю товар, качество которого соответствует договору купли-продажи (п. 1 ст. 469 ГК РФ);
- при отсутствии в договоре купли-продажи условий о качестве товара продавец обязан передать покупателю товар, пригодный для целей, для которых товар такого рода обычно используется.

Кроме того, позиция судов о том, что срок поставки является существенным условием, распространена, например, в Постановлении Федерального арбитражного суда Центрального округа от 15.10.2009 № Ф10-3839/09 указывается, что «для договора поставки существенным условием договора помимо наименования и количества товара является срок (сроки) поставки товара», в Постановлении Федерального арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 12 июля 2012 г. № А58-7498/2010 отмечается, что «...существенными условиями договора поставки являются: наименование, количество поставляемого товара, а также срок поставки».

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что доработка внешнеторгового контракта ООО «Малина» и Hilverda De Boer B.V., требует оптимизации существенных условий договора. Число существенных условий должно быть, как можно минимальным и ограниченным лишь такими условиями, без которых невозможно само существование договора. Любое неоправданное расширение круга существенных условий ухудшает положение

контрагента, добросовестно исполняющей свои обязанности по договору, и соответственно не способствует стабильности гражданского оборота.

3.2. РЕКОМЕНДАЦИИ ООО "МАЛИНА" Г. ТЮМЕНЬ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ПРАКТИКИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ЗАЩИТЫ ПРАВ

Защита прав при внешнеторговой деятельности ООО «Малина» является регулятором правоотношений поставщика и покупателя по поставке товаров, а также единственным юридическим фактором, на основании которого возникает обязательство по поставке. Основной областью применения договора поставки товаров являются предпринимательские отношения, в то же время субъектами данных отношений являются коммерческие организации, занимающиеся производством (закупкой) товаров. Особенностью является и то, что законодательно урегулированы отношения, формирующиеся еще на этапе преддоговорных отношений сторон по поводу заключения договора поставки.

Вопросу преддоговорных взаимоотношений посвящены содержащиеся в Гражданском кодексе РФ нормы об урегулировании разногласий при заключении договора поставки (ст. 507 ГК РФ). В соответствии с данной статьей, сторона, предложившая заключить договор и получившая от другой стороны предложение о согласовании этих условий, должна принять меры, которые внесли бы ясность в отношения сторон (п. 1 ст. 507 ГК РФ). На этом этапе выделяются следующие варианты действий:

- согласиться с изменением отдельных пунктов договора, предложенных контрагентом;
- попытаться найти по поводу спорных пунктов договора компромиссное решение (согласовать возникшие разногласия);
- отказаться от заключения договора.

В случае предъявления иска третьими лицами об изъятии поставленного товара, у сторон возникают дополнительные обязанности:

- у покупателя обязанность в привлечении поставщика к участию в деле;
- у продавца обязанность в участии в деле на стороне покупателя.

Статья 462 ГК РФ содержит оговорку о том, что если покупатель не привлекает к участию в деле продавца, тем самым освобождает его от ответственности перед собой. Также продавец, привлеченный к участию в разбирательстве, но отказавшийся от участия, теряет права доказывать неправильность действий покупателя в ведении дела.

Статьей 466 ГК РФ определяется последствия нарушения условия о количестве товара, требуемого поставить по договору. Так при передаче продавцом меньшего количества товара, чем определено договором, покупатель вправе, если другое не предусмотрено заключенным сторонами договором, потребовать недостающее количество товара или отказаться от него и соответственно от его оплаты, либо потребовать возврата оплаченных средств, если оплата была произведена предварительно.

В современных условиях взаимоотношений хозяйствующих сторон особенно важно указать в составляемом документе, какой договор ими заключается, и четко определить в нем свои права и обязанности.

Выделим основные обязанности поставщика установленных в нормах Гражданского кодекса РФ:

- передать товар покупателю со всеми необходимыми принадлежностями и документами, в количестве, ассортименте и комплекте (комплектности), качества, установленных в договоре, свободным от прав третьих лиц, в надлежащей упаковке и (или) таре. Обязанность передать товары покупателю осуществляется путем отгрузки их покупателю (или лицу, указанному в договоре в качестве получателя) либо путем предоставления товаров в распоряжение покупателя в месте нахождения поставщика (п. 1 ст. 509 и п. 2 ст. 510 ГК РФ).

- доставить товар покупателю путем отгрузки их транспортом предусмотренным договором поставки, и на определенных в договоре условиях. В том случае, если в договоре не определено, каким видом транспорта или на каких условиях осуществляется доставка, право выбора вида транспорта или определения условий доставки товаров принадлежит поставщику, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов, существа обязательства или обычаев делового оборота (п. 1 ст. 510 ГК РФ) [20].

Поставщик также вправе требовать от покупателя оплаты поставленных товаров, право выбора определения условий доставки товаров или вида транспорта (если таковые не определены договором); право требовать в указанный срок предоставление отгрузочной разрядки (если товар поставляется не покупателю, а указанным им лицам (получателям)). Так Постановлением Арбитражного суда Уральского округа от 16.02.2015 № Ф09-10008/14 по делу N А60- 9920/2014 требование о взыскании транспортных расходов удовлетворено, поскольку по условиям договора расходы по перевозке товара не входят в его цену, судебным решением установлен факт доставки груза третьим лицом (перевозчиком) в адрес покупателя по заказу продавца, доказательств транспортировки товара покупателем не представлено, услуги перевозки не оплачены.

Исследователи отмечают, что обычно в договоре поставки предусматривается передача контрагенту товаров отдельными партиями в течение срока договора, обусловленную периодичностью поставок. Однако для наделения юридической силы периодичности поставок, это условие должно быть включено в содержание договора.

В противном случае поставщик обязан передать покупателю все количество товаров одномоментно. В том случае, если в договоре определена необходимость периодичных поставок, однако сами сроки поставок не определены, поставщик, по общему правилу, обязан передавать товары покупателю равномерными партиями ежемесячно (в разумные сроки) [30].

Когда же общий срок договора с условием о периодичности поставок не превышает одного месяца, неоднозначен вопрос о частоте осуществления отгрузки (подекадно, еженедельно, ежедневно и т.д.).

Поставщик, допустивший недопоставку товаров в отдельном периоде поставки, обязан восполнить недопоставленное количество товаров в следующем периоде (периодах) в пределах срока действия договора поставки, если иное не предусмотрено договором (п. 1 ст. 511 ГК РФ).

Согласно пункту 3 статьи 508 досрочная поставка товаров без согласия покупателя невозможна. В том случае, когда товар поставлен досрочно и на данное действие отсутствует согласие покупателя, то в соответствии со сложившейся практикой такие товары принимаются покупателем на ответственное хранение (ст. 514 ГК РФ) и в дальнейшем будут оплачиваться по цене, действующей на момент наступления соответствующего срока поставки [28]. В случае согласия покупателя по поводу досрочной поставки товаров, она будет зачтена поставщику в счет следующего периода поставок.

Заинтересованность покупателя может быть не только в получении товаров при личном присутствии, а также и в адресации их иным получателям. В этом случае покупатель должен указать в договоре поставки, достигнув соглашения с поставщиком, условие об отгрузочных разнарядках. Отправление поставщиков товаров по отгрузочным разнарядкам, часто встречающийся метод исполнения в пользу третьего лица. Отгрузочные разнарядки - это обязательные для поставщика (в силу заключенного договора) письменные распоряжения покупателя об отгрузке (передаче) товаров указанным им получателям (п. 2 ст. 509 ГК РФ).

Разнарядки на отгрузку должны, если срок направления отгрузочной разнарядки договором не предусмотрен, направляться поставщику не менее чем за тридцать дней до начала соответствующего периода поставки. Непредставление покупателем отгрузочной разнарядки в установленный срок дает поставщику право либо отказаться от исполнения договора поставки, либо

потребовать от покупателя оплаты товаров. Кроме того, поставщик вправе потребовать возмещения убытков, причиненных в связи с непредставлением отгрузочной разрядки (п. 3 ст. 509 ГК РФ).

Нарушение поставщиком обязательства о передачи покупателю установленное количество товара (недопоставка или просрочка поставки) дает покупателю право:

а) уведомив поставщика, отказаться от принятия товаров, поставка которых просрочена, если в договоре поставки не предусмотрено иное. Товары, поставленные до получения поставщиком уведомления, покупатель обязан принять и оплатить (п. 3 ст. 511 ГК РФ);

б) приобрести непоставленные товары у других лиц с отнесением на поставщика всех необходимых и разумных расходов на их приобретение (п. 1 ст. 520 ГК РФ).

Договором поставки предусматривается неустойка за просрочку поставки товаров или недопоставку, порядок уплаты которой определен статьей 521 ГК РФ. Последствия нарушения поставщиком нескольких однородных обязательств по отношению к одному и тому же покупателю определяются специальными правилами (ст. 522 ГК РФ).

Гражданский кодекс РФ также регулирует условие об ассортименте по отношению к недопоставке товаров (ст. 512 ГК РФ). Так, если недопоставленный товар должен был передаваться в определенном ассортименте, восполнение недопоставки, по общему правилу, должно осуществляться в том же ассортименте товаров [21].

Ассортиментом (номенклатурой) является количественное соотношение различных видов, артикулов, моделей, размеров, расцветок, рецептур и т.п. определенных в договоре поставке товаров.

Нормы о поставках определяют групповой и развернутый ассортимент. Групповой ассортимент характеризует товар по укрупненным группам или видам, а развернутый - по более детализированным показателям. Данные

показатели определяются на основе заказа покупателя, а также специализации и производственной сферы поставщика.

Групповой ассортимент устанавливается чаще в долгосрочных, чем в годовых договорах. Данный вид ассортимента подлежит ежегодной, а для годовых - ежеквартальной актуализации контрагентами. Развернутый ассортимент обычно предусматривается в спецификации, являющейся частью договора. Контрагенты могут уточнять и изменять в необходимых случаях согласованный ассортимент в сроки и в порядке, закрепленные договором.

Качество поставляемых товаров согласовывается в договоре с учетом требований технических регламентов, стандартов или иных нормативно-технических документов. Номера и индексы технических регламентов, стандартов, иной документации указываются в договоре.

Государственные стандарты обязаны содержать обязательно - рекомендуемые требования к качеству продукции. К обязательным относятся требования к продукции, которые могут обеспечить ее безопасность для жизни и здоровья населения, охрану окружающей среды, совместимость и взаимозаменяемость изделий. Обязательные требования стандартов распространяются на все государственные, кооперативные, арендные, совместные и другие предприятия и организации, независимо от их ведомственной принадлежности и форм собственности, а также на граждан, которые осуществляют предпринимательской деятельностью.

Хозяйствующим субъектам предоставлено право самостоятельно разрабатывать и утверждать стандарты предприятия (организации) на создаваемую продукцию, только в том случае, когда требования таких стандартов превышают показатели государственных стандартов на соответствующие изделия [23].

Комплектность товара является набором, состоящего из изделия и прилагаемых к нему дополнительных частей, которые обеспечивают его обычную эксплуатацию.

Определяемая стандартами, техническими условиями или прејскурантами, комплектность товаров может варьироваться в пределах соглашения сторон. При заключении договора контрагенты должны предусмотреть в договоре поставку продукции с дополнительными к изделию частями или без отдельных ненужных покупателю частей, входящих в комплект. Если комплектность изделия не определена нормативно-техническими документами, она может устанавливаться в договоре.

Нормы о комплектности связаны с обязанностью одновременной передачи поставщиком покупателю всего набора элементов, входящих в комплект. Отдельная отгрузка частей комплекта возможна только в случаях, прямо указанных в договоре. Такой порядок имеет характерную оправданность в случаях передачи комплекта, состоящего из крупногабаритных или тяжеловесных частей.

Нарушение стороной условия о комплектности соответственно влечет за собой последствия такие же, что и нарушение условия о качестве товара, в соответствии со статьей 480 ГК РФ. Поставщик (производитель) должен при поставке товаров применять средства пакетирования (поддоны, сетки и т.п.) или специальные контейнеры, в том случае если такое требование содержится в правилах или договоре [23].

Основополагающие обязанности ООО «Малина» по договору поставки заключаются в принятии товара и его оплате.

Вместе с осуществлением типичных действий по принятию исполнения, обязанность ООО «Малина» включает также некоторые дополнительные обязанности по проверке товара, содержание которых различается в зависимости от способа его доставки покупателю. Так, в случае получения поставленных товаров от транспортной организации покупатель (получатель) обязан проверить соответствие товаров сведениям, указанным в транспортных и сопроводительных документах, а также принять эти товары от транспортной организации с соблюдением правил, предусмотренных законами и иными

правовыми актами, регулирующими деятельность транспорта (п. 3. ст. 513 ГК РФ).

Несоблюдение установленных законодательством правил внешнеторговой деятельности ООО «Малина», не лишает его права предъявить поставщику требования по количеству и качеству товаров. Так, Федеральный арбитражный суд Уральского округа в Постановлении от 17.03.2014 № Ф09-98/14 по делу N А50-6642/2013 указал, что порядок приемки товара нарушен и соответственно доказательства поставки некачественного товара отсутствуют.

Дополнительные права покупатель имеет в области требования от поставщика:

- надлежащего исполнения всех его обязанностей, предусмотренных законом, иными правовыми актами, договором поставки и обычаями делового оборота;

- давать поставщику отгрузочные разрядки (если подобное право определено в договоре поставки);

- предъявить поставщику требования, предусмотренные статьей 475 ГК РФ, в случае поставки товаров ненадлежащего качества;

- предъявить поставщику требования, предусмотренные статьей 480 ГК РФ, при условии соблюдения условий статьи 519 ГК РФ, в случае поставки товаров с нарушением условий договора поставки, требований закона, иных правовых актов либо обычно предъявляемых требований к комплектности;

- приобрести у других лиц не поставленные поставщиком товары, либо не замененные им недоброкачественные товары, либо недоукомплектованные им товары с отнесением на поставщика всех необходимых и разумных расходов на их приобретение (ст. 520 ГК РФ).

В то же время поставщик имеет право требовать уменьшения размера своей ответственности, в том случае, если покупатель не провел должной проверки товара и тем самым содействовал увеличению убытков (п. 1 ст. 404 ГК

РФ). При доставке осуществляемой поставщиком, покупатель должен произвести осмотр товаров и проверку их качества и количества [29].

При выборке товаров сотрудником ООО «Малина» самостоятельно ему необходимо произвести осмотр получаемых товаров непосредственно в месте их передачи.

Факт отказа покупателем в принятии товара не должен приводить к его порче или уничтожению. Так как предметом поставки обычно являются товары, которые можно использовать в целях извлечения прибыли (в целях предпринимательской деятельности). Для этого нормы закона закрепляют специальные условия, которые должны обеспечить сохранность не принятых товаров. В случае, если покупатель (получатель) в соответствии с законом, иными правовыми актами или договором поставки отказывается от переданного поставщиком товара, он обязан обеспечить сохранность этого товара (ответственное хранение) и незамедлительно уведомить поставщика (п. 1 ст. 514 ГК РФ). Поставщик со своей стороны обязан вывезти товар, принятый покупателем на ответственное хранение, или распорядиться им в разумный срок. Если поставщик в этот срок не распорядится товаром, покупатель вправе реализовать товар или вернуть его поставщику. Необходимые расходы, понесенные покупателем в связи с принятием товара на ответственное хранение, реализацией товара или его возвратом продавцу, подлежат возмещению поставщиком. При этом вырученное от реализации товара передается поставщику за вычетом причитающегося покупателю (п. 3, ст. 514 ГК РФ).

Основная обязанность покупателя по оплате товаров в нормах договора поставки имеет особенности. Так, все расчеты контрагенты осуществляют, по общему правилу, платежными поручениями, если в условиях договора не предусмотрена иная форма оплаты. В связи с этим в случае, если покупатель не оплатил поставленные ему товары, поставщик имеет право предъявить ему соответствующее требование.

В том случае, если покупатель неоднократно не выполнял свои обязанности по другим договорам, а именно не исполнялись сроки оплаты или иначе оформлялись взаиморасчеты, поставщик вправе отказаться от исполнения договора поставки.

По общей норме договора купли-продажи, предусмотренной статьей 483 ГК РФ, обязанность покупателя уведомлять продавца о нарушении им договора, также распространяется на договор поставки [14].

Исходя из вышеизложенного анализа прав и обязанностей сторон, можно выделить следующие базисные аспекты:

1. Основные обязанности поставщика заключаются в передаче товара (производимого или закупаемого), покупателю со всеми необходимыми принадлежностями и документами, в согласованном количестве, ассортименте и комплекте (комплектности), установленного качества, свободным от прав третьих лиц в надлежащей упаковке и (или) таре.

Поставщик вправе самостоятельно выбрать транспорта, если в договоре поставки не указан базис поставки. Также может требовать уменьшения размера своей ответственности только в том случае, если покупатель не провел должной проверки товара и тем самым содействовал увеличению убытков. Поставщик имеет право требования оплаты поставленных товаров, а также право взыскать неустойку за просрочку в оплате.

2. Основные обязанности покупателя по договору поставки заключаются в принятии, проверке качества, количества товара и его оплате.

Покупатель имеет право, при просрочке поставщиком поставки или недоставки, уведомив контрагента, отказаться от принятия просроченного товара, либо приобрести непоставленные товары у других лиц и возложить на поставщика все расходы на их приобретение, при условии, что они являются необходимыми и разумными. Также покупатель имеет право требования: о соразмерном уменьшении покупной цены, безвозмездном устранении недостатков товара, возмещении собственных расходов на устранение

недостатков, замене товара в случае поступления некомплектного или некачественного товара.

При рассмотрении ответственности сторон в рамках договора поставки необходимо проанализировать последствия нарушения общих правил договора купли-продажи.

Согласно статьи 460 ГК РФ продавец (поставщик) передает товар свободным от любых прав третьих лиц покупателю, исключением является, согласие покупателя получить товар, обремененный правами третьих лиц.

Это условие является значимым, поскольку при наличии прав иных лиц на передаваемые товары ограничиваются права покупателя, в следствии чего он частично теряет то, на что рассчитывал или мог рассчитывать при заключении договора поставки [39].

Как следствие, товар может быть изъят у покупателя по основаниям, возникшим до момента передачи поставщиком товара покупателю.

В соответствии с пунктом 1 статьи 460 ГК РФ покупатель имеет право на уменьшение цены товара или расторжение договора купли-продажи в результате неисполнения продавцом обязанности, предусмотренной статьей 460 ГК РФ, если не будет доказано, что покупатель должен был знать или знал о существующих правах иных лиц на данный товар.

В статье 461 ГК РФ законодатель предусматривает ответственность в продавца при передаче товара покупателю, обременённый правами третьих лиц, в виде возмещении покупателю убытков при соблюдении следующих условий:

В-первых, поставленный товар изымается у покупателя в случае возникновения оснований для этого до исполнения договора (до факта передачи товара сторонами);

Во-вторых, в том случае, если продавец не докажет, что контрагент по договору должен был знать, либо знал о наличии тех оснований, которые могут привлечь изъятие товара.

Сторонам следует учитывать при урегулировании данного факта то, что их возможное соглашение об освобождении продавца от вышеуказанной ответственности, в том случае, если товар истребован у покупателя третьими лицами, либо её ограничении, будет считаться недействительным.

В случае предъявления иска третьими лицами об изъятии поставленного товара, у сторон возникают дополнительные обязанности:

- у покупателя обязанность в привлечении поставщика к участию в деле;
- у продавца обязанность в участии в деле на стороне покупателя.

Статья 462 ГК РФ содержит оговорку о том, что, если покупатель не привлекает к участию в деле продавца, тем самым освобождает его от ответственности перед собой. Также продавец, привлеченный к участию в разбирательстве, но отказавшийся от участия, теряет права доказывать неправильность действий покупателя в ведении дела.

Статьей 466 ГК РФ определяется последствия нарушения условия о количестве товара, требуемого поставить по договору. Так при передаче продавцом меньшего количества товара, чем определено договором, покупатель вправе, если другое не предусмотрено заключенным сторонами договором, потребовать недостающее количество товара или отказаться от него и соответственно от его оплаты, либо потребовать возврата оплаченных средств, если оплата была произведена предварительно.

При передаче продавцом большего количества товара, чем определено заключенным договором, покупатель обязан уведомить об этом факте продавца в соответствии с пунктом 1 статьи 483 ГК РФ. Продавец должен в разумный срок распорядиться соответствующей частью товара, либо при согласии покупателя передать ему товар по цене, определенной для товара, принятого в соответствии с заключенным договором, если другое условие не определено соглашением сторон.

При поставке товаров продавцом с нарушением согласованного сторонами ассортимента, покупатель имеет право отказаться от их принятия и не

оплачивать, либо потребовать возврата оплаченных средств, если оплата была произведена предварительно (п. 1 ст. 468 ГК РФ).

В случае поставки покупателю вместе с товарами, соответствующими заключенному договору, товаров с нарушением условий, касающихся ассортимента товаров, покупатель вправе:

- не принимать все переданные товары;
 - отказаться от принятия лишь не соответствующих ассортименту товаров;
 - потребовать от продавца замены товаров, не соответствующих ассортименту товаров в договоре.
- принять все товары, переданные продавцом.

Во всех перечисленных случаях покупатель вправе не оплачивать непринятые товары, либо потребовать возврата оплаченных средств, если оплата была произведена предварительно.

При нарушении условий ассортимента по договору поставки поставка товаров одного наименования не будет засчитываться возмещением недопоставки товаров другого наименования, входящих в тот же ассортимент, за исключением случаев предварительного получения согласия покупателя на данную замену (п. 2 ст. 512 ГК РФ).

Не менее важным условием договора является обязанность поставщика передать товар надлежащего качества. Так в случае нарушения этих условий поставщиком, согласно пункту 1 статьи 475 ГК РФ, покупатель вправе предъявить поставщику требования: соразмерного уменьшения покупной цены, устранения выявленных недостатков в разумный срок и за свой счет, а также чтобы виновная сторона возместила понесенные расходы на устранение недостатков поставленного товара. Исключительную возможность предоставляет пункт 1 статьи 518 ГК РФ, согласно которой, если поставщик, получив от покупателя уведомление о некачественном товаре, в короткий срок, вытекающего из обстоятельств определенного случая, заменяет такие товары

товарами соответствующего условиям договора качества, то к нему не применяются вышеуказанные последствия.

Условие о замене некачественного товара в разумный срок применяется также в случае возврата товара потребителем покупателю, осуществляющему продажу товаров в розницу.

В случае обнаружения существенных и неустранимых недостатков в качестве товаров, а также устранение которых невозможно без осуществления несоразмерных расходов или затрат времени, либо проявляющихся снова после их устранения, покупатель вправе отказаться от дальнейшего исполнения договора и требовать возврата оплаты, либо потребовать заменить некачественный товар товаром надлежащего качества [31].

При поставке товаров продавцом с нарушением обязанности передать комплектный товар или товары в комплекте, предусмотренные в статье 480 ГК РФ, покупатель вправе потребовать от другой стороны уменьшения покупной цены или в разумный срок доукомплектовать товар. Следует отметить, что покупатель может требовать замены некомплектного товара надлежащим, либо возврата оплаты, только в случае невыполнении продавцом предшествующего требования о доукомплектовании поставленных товаров.

Для натурной защиты прав покупателя в условиях современных рыночных условиях и существенного уменьшения убытков, законодатель установил право покупателя в приобретении товаров у третьих лиц при просрочке продавцом поставки или замены товаров, поставленных с недостатками, товарами надлежащего качества или комплектными.

Указанное право покупателя возникает в случае:

- при поставки продавцом в меньшем количестве, либо с нарушением сроков поставки;
- при неисполнении требований о замене некачественных товаров;
- при нарушении требований покупателя о надлежащем укомплектовании товаров, либо замене некомплектных товаров.

Расходы, понесенные покупателем по приобретению товаров у третьих лиц, он вправе взыскать с поставщика.

За неисполнение или ненадлежащее исполнение сторонами договора поставки может быть установлена неустойка [38]. Так в статье 521 ГК РФ законодатель, устанавливая неустойку за недопоставку или просрочку поставки товаров, приводит известный ранее действовавшему законодательству о поставках принцип «суммирования». Согласно этому принципу в каждом периоде обязательство поставки товаров суммируется двумя обязательствами:

- первое обязательство относится непосредственно к действующему периоду;
- второе обязательство относится к предыдущему в качестве восполнения недопоставленного.

При этом, оплачивая неустойку за невыполнение обязанности по поставке товаров в срок, поставщик не освобождается от обязанности восполнить недопоставленное количество товаров в следующем периоде, или в другие сроки, установленные договором [31]. Из этого следует, что, согласно данной норме, неустойка, определяемая в зависимости от стоимости недопоставленных товаров в предыдущем периоде, взыскивается вторично только в том случае, если недопоставленные товары не переданы покупателю. Определенное количество товаров, не переданное покупателю в предыдущем периоде, прибавляется к товару, который должен быть передан в следующем периоде (в следующий определенный договором срок), и с данного количества при невыполнении обязательства начисляется неустойка. Неустойка взыскивается неоднократно до фактического исполнения обязательства в пределах срока действия договора, если иное не предусмотрено договором.

Согласно пункту 11 Постановления Пленума ВАС РФ от 22 октября 1997 № 18 порядок исчисления неустойки, предусмотренный статьей 521 ГК РФ, применяется к договорам поставки товаров к определенному сроку, только если восполнение недопоставки имело место с согласия покупателя, но было

произведено не в полном объеме. В иных случаях неустойка взыскивается однократно за период, в котором произошла недопоставка.

Неустойка, определяемая в договоре поставки в большинстве случаев устанавливается в виде пени за нарушение (просрочку) сроков поставки и оплаты, а также штрафа за поставку товара, не соответствующего условиям о качестве, комплектности и упаковке заключенного договора [22].

Наиболее значимым правовым последствием за нарушение одной из сторон своих обязательств, установленных договором поставки, является односторонний отказ от исполнения договора поставки. Данное право сторон уже затрагивалось при анализе последствий нарушения условий количества, качества, ассортимента и комплектности.

В статье 523 ГК РФ законодатель определяет, что в случае существенного нарушения договора поставки одной из сторон допускается односторонний отказ от исполнения договора (частично или полностью), либо одностороннее его изменение. Также конкретизирует какие нарушения обязанностей сторон будут считаться существенными:

- покупатель вправе отказаться от исполнения договора, если поставщик передал товары ненадлежащего качества, при этом недостатки, не могут быть устранены в приемлемый для покупателя срок. Также если поставщик неоднократно допускал нарушения сроков поставки товаров;

- поставщик вправе отказаться от исполнения договора при неоднократном нарушении сроков оплаты поставленных товаров и неоднократной невыборки товаров покупателем.

Само определение "односторонний отказ" указывает о достаточности лишь уведомления второй стороны об отказе, что по сути является односторонней сделкой. Встречного согласия контрагента на изменение или расторжение договора не требуется, из-за того, что данный отказ обусловлен нарушением другой стороной условий заключенного договора. В случае несогласия стороны, оспаривающая правомерность одностороннего отказа (одностороннего

изменения или расторжения договора), вправе обратиться в суд с иском о признании договора действующим.

Согласно пункту 11 Постановления Пленума ВАС РФ от 22 октября 1997 № 18 суд, рассматривая спор об одностороннем изменении или расторжении договора поставки, обязан оценить правомерность доводов стороны, ссылающейся на то, что договор изменен или расторгнут в связи с односторонним отказом.

Датой одностороннего изменения или расторжения договора поставки считается момент получения одной стороной уведомления второй стороны об этом факте, если другой срок изменения или расторжения договора не установлен соглашением сторон.

Правовыми нормами института поставки предусмотрены особые правила исчисления убытков при расторжении договора вследствие нарушения обязательств сторонами. Так, статья 524 ГК РФ содержит положения, которые в основном соответствуют предписаниям Венской конвенции 1980 (ст. 75 и 76). Закрепление данных положений значительно облегчает бремя доказывание понесенных убытков при расторжении договора, давая возможность потерпевшей стороне определить какие условия, являлись определяющим фактором понесенных убытков:

- исчисление убытков в виде разницы между ценой, предусмотренной расторгнутым договором, и ценой по совершенной вследствие этого сделке, в том случае, если потерпевшей стороной совершена сделка с иным лицом взамен расторгнутой;

- исчисление абстрактных убытков в том случае, когда сделка взамен расторгнутого договора не совершена и на данный товар имеется текущая цена, сторона может предъявить требование о возмещении убытков в виде разницы между ценой, установленной в договоре, и текущей ценой на момент расторжения договора.

Указанные условия, применимы исключительно при условии расторжения договора в деятельности ООО «Малина». В правоприменительной практике бесосновательными признаются варианты использования данных положений при обосновании требований о возмещении понесенных убытков по исполненному, либо действующему договору.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе работы была достигнута цель исследования – обоснованы возможности защиты прав российских контрагентов при осуществлении внешнеторговой деятельности компании ООО «Малина».

В условиях рыночных отношений среди большого разнообразия гражданско-правовых договоров международный коммерческий договор, являясь гибким и оперативным средством связи между производством и потреблением, занимает одно из ведущих мест в работе ООО «Малина». Эта универсальная форма товарно-денежного обмена в современных условиях становится главным инструментом в обеспечении как государственных нужд, так и потребностей рынка.

Международный коммерческий договор является консенсуальным, возмездным, двусторонним договором, в соответствии с которым одна сторона – поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, принимает на себя обязательство по передаче в обусловленный срок или сроки производимых или закупаемых им товаров покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием, а покупатель обязуется принять данные товары и оплатить их.

Согласно статье 432 ГК РФ договор считается заключенным, если между сторонами в требуемой в подлежащих случаях форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора. Существенным условием договора поставки товаров является условие о предмете (наименование и количество товара) поставки.

При рассмотрении прав и обязанностей сторон необходимо выделить следующее.

Основными обязанности ООО «Малина» по договору заключаются: в принятии, проверке качества, количества товара и его оплате. При просрочке

поставки или недопоставки, покупатель имеет право, уведомив поставщика, отказаться от принятия просроченного товара, либо приобрести непоставленные товары у других лиц и отнести на поставщика все расходы на их приобретение, при условии, что они являются необходимыми и разумными. А также имеет ряд иных прав (требование о соразмерном уменьшении покупной цены, безвозмездном устранении недостатков товара, возмещении собственных расходов на устранение недостатков, замене товара если товар поступил ненадлежащего качества, некомплектный).

Правовыми нормами института поставки предусмотрены особые правила исчисления убытков при расторжении договора вследствие нарушения обязательств сторонами. Так, статья 524 ГК РФ содержит положения, которые в основном соответствуют предписаниям Венской конвенции 1980 (ст. 75 и 76). Закрепление данных положений значительно облегчает бремя доказывание понесенных убытков при расторжении договора, давая возможность потерпевшей стороне определить какие условия являлись определяющим фактором понесенных убытков:

- исчисление убытков в виде разницы между ценой, предусмотренной расторгнутым договором, и ценой по совершенной вследствие этого сделке, в том случае, если потерпевшей стороной совершена сделка с иным лицом взамен расторгнутой;

- исчисление абстрактных убытков в том случае, когда сделка взамен расторгнутого договора не совершена и на данный товар имеется текущая цена, сторона может предъявить требование о возмещении убытков в виде разницы между ценой, установленной в договоре, и текущей ценой на момент расторжения договора.

Исходя из анализа норм российского права и научных трудов учёных-правоведов, можно выявить некоторые сложившиеся противоречия в правовом регулировании международных коммерческих договоров.

Во-первых, можно указать про существующие несоответствия актов судебного толкования норм о поставке буквальному толкованию норм ГК РФ. В статье 506 ГК РФ, законодатель, дает определение договору поставки, согласно которому – продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки, производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в других целях, не связанных с личным, семейным, домашним, и иным подобным использованием. Данное определение содержит условие о сроке поставки.

В соответствии с частью 2 пункта 1 статьи 432 ГК РФ можно сделать вывод о том, что срок является существенным условием договора поставки. Из смысла статьи 432 ГК РФ следует, что при неопределении контрагентами срока поставки в договоре, он не может считаться заключенным.

Однако в пункте 7 Постановления Пленума ВАС «О некоторых вопросах, связанных с применением положений Гражданского кодекса РФ о договоре поставки» от 22 октября 1997 года № 18 содержится разъяснение: «В случаях, когда моменты заключения и исполнения договора не совпадают, а сторонами не указан срок поставки товара и из договора не вытекает, что она должна осуществляться отдельными партиями, при разрешении споров необходимо исходить из того, что срок поставки определяется по правилам, установленным статьей 314 Кодекса».

Так, если в договоре поставки не определен срок передачи товара покупателю, то товар должен быть передан покупателю в разумный срок. Однако то обстоятельство, что срок назван в определении поставки, позволяет сделать вывод о том, что это существенное условие договора, несмотря на разъяснение Пленума ВАС РФ. Это подтверждается и тем, что согласование срока поставки необходимо для обеих сторон, исходя из этих сроков, стороны планируют свою деятельность, от сроков поставки зависит реализация продукция, а значит и прибыль. Кроме того, позиция судов о том, что срок поставки является

существенным условием, распространенная. Для решения данного противоречия необходимо конкретизировать круг существенных условий именно в нормах института поставки.

Во-вторых, нормами ГК РФ, определено, что товары, переданные покупателю, должны быть использованы в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним или иным подобным использованием. Исходя из сути приведенной нормы достаточно сложно определить, что именно подразумевал законодатель под целями «не связанными с личным использованием».

В данном вопросе некоторую ясность вносит толкование Пленума ВАС в Постановлении от 22 октября 1997 года № 18, согласно которому: «под целями, не связанными с личным использованием, следует понимать, в том числе приобретение покупателем товаров для обеспечения его деятельности в качестве организации или гражданина – предпринимателя (оргтехники, офисной мебели, транспортных средств, материалов для ремонтных работ и т.п.)». Несмотря на приведенное разъяснение Пленума ВАС РФ, понятие «цели, не связанные с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием» толкуется неоднозначно. Так, например, реализацию больших партий товаров коммерческим организациям и индивидуальным предпринимателям некоторые суды признают розничной куплей-продажей. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что данный квалифицирующий признак договора поставки нуждается в более детальной конкретизации непосредственно в статье 506 ГК РФ.

В-третьих, можно отметить и возможность использования сторонами условий поставки, из положений, не действующих на сегодняшний день. Данное разъяснение содержится в пункте 4 Постановления Пленума ВАС РФ от 22 октября 1997 года № 18 указал: «допускается применение к отношениям поставки, в качестве условий, согласованных сторонами, нормы Положения о поставках продукции производственно-технического назначения и Положения о

поставках товаров народного потребления». В таком же порядке к отношениям по поставкам товаров могут применяться, утратившие силу, особые условия поставки отдельных видов. Так, М.И. Брагинский и В.В. Витрянский отмечают: «Правила, содержащиеся в особых условиях поставки и вытекающие исключительно из специфики поставляемых товаров (способы упаковки, порядок погрузки и др.), было бы полезным инкорпорировать и издать в виде сборника обычаев делового оборота, что позволило бы обеспечить детальное регулирование правоотношений, учитывающее особенности (в основном технические) того или иного товара» [15]. Данная точка зрения определяет необходимость составления и издания подобных сборников с учетом современных условий, что обеспечило бы не только детальную регламентацию правоотношений, но и способствовало также удобству учета специфики отдельных товаров, что, несомненно, пошло бы на пользу всему имущественному обороту в целом.

Проведенное исследование позволило выявить лишь некоторые проблемные моменты правовой регламентации внешнеторговой деятельности ООО «Малина». Поэтому для детальной проработки данной проблематики необходимо дальнейшее изучение отраслевого материала и практического опыта.