



Школа экспорта РЭЦ



РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ ЭКСПОРТЕРОВ

КУРС 4

**Правовое обеспечение
экспортного проекта**



ОНЛАЙН-ПЛАТФОРМА «СДЕЛАНО В РОССИИ»

Онлайн-платформа «Сделано в России» - это мультязычный портал о российских производителях и развитии экспортного потенциала страны. Онлайн-платформа станет витриной программы по развитию национального бренда «Сделано в России».

ЧЕМ ПРОГРАММА ПОЛЕЗНА ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Национальный бренд «Сделано в России» — программа комплексной маркетинговой поддержки российской продукции за рубежом.

- ✓ Позволяет снизить собственные затраты компании на продвижение продукции на внешних рынках;
- ✓ Формирует общий имидж российских товаров, как экологичных, качественных, натуральных, энергоэффективных и надежных;
- ✓ Разгоняет спрос на российские товары, знание о товарной линейке у конечных потребителей;
- ✓ Способствует привлечению иностранных покупателей;
- ✓ Помогает увеличивать объемы экспорта.

УЧАСТИЕ В ПРОГРАММЕ

Чтобы участвовать в программе и добавить вашу компанию на портал, пройдите простую регистрацию по QR-коду и заполните информацию о вашей компании, брендах и экспортируемой продукции.

По вопросам, связанным с регистрацией и внесением информации в каталог, вы можете написать также по электронному адресу:

pr@madeinrussia.com



1. Введение

Цель данного пособия, подготовленного АНО ДПО «Школой экспорта АО «Российского экспортного центра», - помочь малым и средним предприятиям повысить эффективность их работы **при подготовке, заключении и исполнении внешнеторгового контракта, а также при обеспечении защиты своих прав на интеллектуальную собственность за рубежом.**

Задачи пособия – сформировать у предпринимателей базу знаний о базовых международных правовых актах, регулирующих внешнеторговую деятельность; об аспектах международного частного права, применяемых в части подготовки и заключения внешнеторгового контракта; о видах объектов интеллектуальной собственности и мерах их защиты при выходе на международные рынки.

Пособие **состоит из следующих блоков:**

- Международно-правовые акты (Документы, регулирующие внешнеторговую деятельность, и шаблоны контрактов для осуществления экспорта)
- Международное частное право (Приглашение покупателя к сделке и заключение внешнеторгового контракта)
- Интеллектуальная собственность (Защита своих прав и корректное использование прав третьих лиц)

В пособии рассматриваются наиболее часто встречающиеся вопросы о заключении внешнеторгового контракта. Дополнительную информационную поддержку по правовому обеспечению экспорта вы всегда можете получить **в государственных органах и организациях системы государственной поддержки экспорта:** в центрах поддержки экспорта, торговых представительствах Российской Федерации за рубежом, в АО «Российский экспортный центр» и его представительствах.

Правовые аспекты экспортной деятельности

При реализации экспортного проекта важно ориентироваться на международно-правовые акты. В этих документах сформулированы **согласованные на международном уровне стандарты внешнеторговых сделок**, призванные упростить процедуру согласования контракта: права и обязанности продавца и покупателя, юридические механизмы защиты их интересов, типовые условия сделок и т.д.

При работе над конкретной внешнеторговой сделкой **руководствуются международным частным правом**. С учетом принятых норм экспортер приглашает партнера к сделке, определяет необходимый тип контракта, оформляет основные пункты процесса купли-продажи и формат урегулирования споров. С каждым из этих пунктов экспортеру могут оказать **юридическую поддержку квалифицированные консультанты**. (Далее в пособии будут даны рекомендации по выбору международных юридических услуг.)

Другой правовой аспект экспортной деятельности связан с **заботой о сохранности интеллектуальной собственности на территории реализации экспорта**. Заранее стоит определить, стоит ли выходить на международный рынок под уже имеющимся брендом, на какие законодательные акты вам стоит ориентироваться при работе и существует ли схожий бренд, чьи права может нарушить ввод вашего продукта на рынок. Для этого экспортер может выяснить потенциальные угрозы с помощью специальных баз данных.

Далее будет рассмотрены **этапы составления юридически-грамотного внешнеторгового контракта и методы использования результатов интеллектуальной деятельности** без нарушения прав третьих лиц.

2. Базовые международные правовые акты, регулирующие внешнеэкономическую деятельность

Как и во внутриэкономической деятельности, на внешних рынках существуют **международные правовые акты, регулирующие экспортную деятельность и осуществляемые компаниями сделки купли-продажи**. Особенностью внешнеторговых сделок является то, что контрагенты представляют **разные страны** и их деятельность регулируется правовыми нормами, которые часто различаются и могут даже противоречить друг другу.

Для упрощения составления торговых контрактов экспортеры используют международный опыт и применяют типовые схемы. Такие схемы разрабатываются **на наднациональном уровне для стандартизации экспорта** и позволяют договориться об общих правилах международной торговли.

Важно знать и то, как соотносятся международные соглашения и законодательство России. В пункте 4 статьи 15 Конституции РФ и статье 7 ГК РФ закреплено, что международные соглашения, ратифицированные Российской Федерацией, **превалируют над национальным законодательством нашей страны**. Следовательно, предприятиям при заключении внешнеторгового контракта следует ориентироваться на международные правовые акты, основные из которых мы рассмотрим далее.

2.1 Основные международно-правовые акты

Международные правовые акты, регулирующие процессы экспортной деятельности, можно условно разделить на **документы, описывающие правовые нормы, и шаблоны осуществления этапов экспорта**. Выполнение некоторых норм не является обязательным, тогда как другие нормы, наоборот, действуют автоматически.

Конвенции, регулирующие отношения сторон сделки купли-продажи

Основным международно-правовым актом, унифицирующим нормы международной торговли, считается разработанная ЮНСИТРАЛ **Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров, подписанная в Вене в 1980 году (Венская конвенция)**. Она действует более чем в 83 странах, включая Россию, Беларусь, Украину, США, Францию, Германию, Италию и другие.

В дополнение к Венской конвенции в УНИДРУА разработана **Женевская конвенция о представительстве в международной купле-продаже товаров (1983 г.)**, призванная регулировать отношения между агентом и принципалом из разных стран и применяемая, когда посредник намерен действовать за счет другого лица при заключении договора купли-продажи с третьим лицом.



Напрямую связана с Венской конвенцией и **Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров** (1974 г.), устанавливающая общий четырехлетний срок, в течении которого одна сторона договора может возбудить судебное разбирательство против другой стороны. Причем данный срок не может быть сокращен по соглашению сторон, при определенных условиях он может быть продлен до десяти лет. Отметим, что РФ не ратифицировала данную Конвенцию, однако российские экспортеры могут принять к сведению её положения, особенно при работе со странами-участницами Конвенции.

К **Гаагской конвенции о международном частном праве**, принятой в 1986 году, обращаются для единообразного коллизионного регулирования договора международной купли-продажи товаров.

В СНГ действуют **Конвенция о межгосударственном лизинге** (1998 г.) и **Соглашение об общих условиях поставок между организациями государств – участников СНГ (ОУП СНГ)** (1992 г.).

Помимо конвенций, являющихся основными международно-правовыми актами, широкое распространение получили **обычаи международной торговли**.

Обычаи и принципы внешнеэкономической деятельности

Обычаи международной торговли – это устойчивые правила, **сложившиеся на практике, но не имеющие обязательной юридической силы** и применяемые сторонами по желанию.

Наиболее известными торговыми обычаями являются **Международные правила по унифицированному толкованию терминов (Инкотермс®)**, опубликованные Международной торговой палатой.

Широкую известность получили и другие публикации Международной торговой палаты:

- Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов;
- Унифицированные правила по инкассо. Регламентируют международные расчёты в форме инкассо, действуют только при включении в контракт;
- Оговорка о форс-мажоре (освобождении от ответственности) Международной торговой палаты (публикация МТП № 421 E);
- Арбитражные оговорки Международной торговой палаты;
- Оговорки Международной торговой палаты о форс-мажоре и о затруднениях.

Также УНИДРУА подготовлены **Принципы международных коммерческих договоров**, большинство правил которых на практике широко применяется добросовестными участниками при заключении контрактов.



Отдельные положения Принципов имеют достаточно конкретное содержание и **применяются лишь при наличии на них ссылки во внешнеторговом контракте**: «Принципы УНИДРУА, подобно ИНКОТЕРМС®, могут использоваться сторонами при заключении международного, контракта путем указания на их применение в тексте контракта» (преамбула Принципов УНИДРУА).

Знакомство с данными документами поможет экспортеру гарантировать исполнение своих прав и очертить круг своих обязательств по внешнеторговому договору. Важно **заранее изучить основные положения** (особенно применяемые автоматически) актуальных международных документов.

В *приложении 1* вы найдете список основных международных организаций и разработанных ими правовых актов, применяемых в сфере экспортной деятельности.

МАТЕРИАЛ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Вопросы:

- 1) Какие стандарты сформулированы в международно-правовых актах?
- 2) Что является юридической особенностью внешнеторговых сделок?
- 3) Как соотносятся международные соглашения и законодательство РФ?
- 4) На какие подгруппы можно условно разделить международно-правовые акты, регулирующие процессы экспортной деятельности?
- 5) Какой международно-правовой акт, унифицирующий нормы международной торговли, является основным?
- 6) С положениями каких Конвенций экспортерам следует ознакомиться дополнительно?
- 7) В чем заключается отличие обычаев международной торговли от Конвенций?
- 8) В каких публикациях Международной торговой палаты закреплены основные торговые обычаи?
- 9) Почему экспортерам важно заранее изучить основные положения актуальных международно-правовых документов?

2.2 Венская конвенция

Как уже отмечалось, одним из основных международно-правовых актов для ведения внешнеэкономической деятельности является Венская конвенция 1980 года. Её официальное название – **«Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года»**, а в английском языке используется аббревиатура CISG. К Конвенции присоединились 83 страны, что подтверждает ее популярность в сфере международной торговли.

Подробнее о Конвенции вы можете узнать **на сайте <http://www.cisg.ru>**. На сайте представлены доступный для скачивания текст Конвенции, постатейная рубрикация, комментарии и обзоры судебной практики, что позволяет достаточно детально изучить Венскую конвенцию.

Рассмотрим аспекты Конвенции, имеющие значение для экспортера.

Сфера применения Венской конвенции

Целью Венской конвенции является регулирование процесса заключения договоров купли-продажи и тех обязательств продавца и покупателя, которые возникают из такого договора. Положения Конвенции в процессе экспортной деятельности **применяются в следующих случаях:**

- Стороны контракта находятся в разных государствах-участниках Конвенции;
- Правом, по которому будет регулироваться контракт, признается право страны-участника Конвенции, даже если обе стороны контракта не находятся в странах-участницах;
- Право, по которому будет регулироваться контракт, является правом страны-участницы Конвенции

Однако даже если обе стороны находятся в странах-участницах Венской конвенции, они могут договориться **о недействительности или изменении ее положения в подписываемом контракте**. Это должно быть прописано в контракте отдельным пунктом, иначе положения Конвенции будут распространяться на контракт автоматически.

В статьях 2, 3 и 5 Венской конвенции обозначены **случаи, не попадающие под её действие** (при покупке фондовых бумаг, электроэнергии, при выполнении работы или предоставлении иных услуг и т.д.). Те вопросы, которые не регулируются положениями Конвенции, регулируются положениями **национального законодательства**.

Обязательное заключение экспортных контрактов в письменной форме

Российская Федерация является участницей Конвенции, т.е. все договоры, заключенные российским экспортером с партнером из страны, также являющейся участницей Конвенции, попадают под ее действие. Поэтому важно заранее определить, **является ли страна вашего партнера страной-участницей Венской конвенции.**

Также **Россия присоединилась к Венской конвенции с оговоркой**, что все контракты должны заключаться в письменной форме (статьи 12 и 96 Конвенции). Эта оговорка действует в отношении еще семи стран: Аргентина, Белоруссия, Венгрия, Латвия, Литва, Украина, Чили. Спорный вопрос по этим пунктам с Китаем заключается в том, что эта страна сделала заявление о несогласии с положениями статьи 11 Конвенции. Но не ясно, касается это статьи 96 или означает, что только конечный результат (сам договор купли-продажи) должен быть в письменной форме.

Так или иначе, в России **ни одна внешнеторговая сделка не может быть оформлена без подписанного контракта.** Требования Венской конвенции об обязательной письменной форме подтверждаются в российском законодательстве (таможенном, валютном, о банковской деятельности и т.д.).

Многие иностранные компании работают по принципу обмена документами (выставляют счет со ссылкой на общие условия контракта и рассматривают оплату счета как автоматическое согласие с основными условиями купли-продажи), поэтому **требование российских продавцов о подписании письменного контракта** вместо простого выставления счета может быть им непонятным. Практика показывает, что ссылки на положения Венской конвенции и таможенного законодательства являются достаточно веским аргументом для заключения контракта в письменной форме.

Структура Венской конвенции

Текст Венской конвенции состоит из четырех частей, каждую из которых мы рассмотрим подробнее в таблице ниже.

	Регулируемые нормы	Постатейное описание
Часть I (ст. 1–13)	Случаи применения и неприменения Конвенции и нормы, имеющие характер материально-правовых	Регулирует вопросы, связанные с: 1) толкованием содержания волеизъявлений (ст. 8), 2) действием обычаев делового оборота (ст. 9), 3) определением места нахождения предприятия (ст. 10), 4) формой совершения сделок либо 5) действий, имеющих правовой характер (ст. 11–13)
Часть II (ст. 14–24)	Вопросы, связанные с порядком заключения договора международной купли-продажи товаров; положения, связанные с офертой, требованием к ней, сроком ее действия, порядком отзыва, принятия, отклонения, запоздалого принятия, отклонения принятия.	



Часть III (ст. 25-88)	Права и обязанности сторон договора, средства правовой защиты в случае нарушения одной из сторон своих договорных обязательств. Самая важная для экспортеров часть	Статьи 25–30 посвящены вопросам нарушения договора, порядка его расторжения, прекращения действия договора. Статьи 30–44 прописывают обязанности продавца, куда входят положения, касающиеся поставки товаров и передачи документов (ст. 31–35), соответствия товаров и прав третьих лиц (ст. 36–44). Статьи 45–52 описывают средства правовой защиты для случаев нарушения договорных обязательств продавцом. Статьи 53–60 прописывают обязанности покупателя по уплате цены (ст. 53–59), по принятию поставки (ст. 60). Статьи 61–65 прописывают средства правовой защиты для случаев нарушения договорных обязательств покупателем. Статьи 66–70 регламентируют порядок перехода рисков. Статьи 71–88 посвящены общим положениям для продавца и покупателя, которые касаются предвидимых нарушений договора и договоров на поставку товаров отдельными партиями (ст. 71–73), убытков (ст. 74–77), процентов (ст. 78), освобождения от ответственности (ст. 79–80), последствий расторжения договора (ст. 80–84), сохранения товара (ст. 85–88).
Часть IV (ст.89-101)	Нормы, относящиеся к составу международного публичного права (вопросы, связанные с присоединением к Конвенции и участием в ней государств)	

Основные положения Венской конвенции

Рассмотрим статьи, имеющие наибольшее значение для участников внешнеэкономической деятельности.

Конвенция вводит понятие **«существенное нарушение договора»** (ст. 25), позволяющее разделить ситуации, когда нарушение контракта позволяет его расторгнуть, и ситуации, когда контракт остается в силе, но пострадавшая сторона имеет право на компенсацию возникших убытков. Также сторонам предоставляется **право приостановить исполнение обязательств**, если становится очевидно, что другая сторона не исполнит их значительную часть (ст. 71).

В тексте Конвенции затрагиваются важные **вопросы качества и упаковки продаваемого товара** (ст. 35). Если качество не определено внешнеторговым контрактом, то качество поставленного товара должно делать его (товар) пригодным для тех целей, для которых он обычно используется. Требования к упаковке: продукт должен быть упакован обычным для таких товаров способом, а при отсутствии такового – способом, который является надлежащим для



сохранения и защиты данного товара. Иначе товар также считается не соответствующим условиям контракта по качеству. Однако продавец не несет ответственности «за любое несоответствие товара, если во время заключения договора покупатель знал или не мог не знать о таком несоответствии».

Конвенция регулирует средства правовой защиты в случае нарушения договора сторонами и содержит нормы о переходе риска. Покупатель обязан оплатить поставленный товар, даже если он был поврежден **после перехода риска на покупателя**, если только повреждение не были вызваны действиями продавца (ст.66). При этом для перехода риска на покупателя продавцу **нужно идентифицировать свой товар** (ст. 67). Это делается маркировкой или выпуском документов, чтобы не дать возможности недобросовестному контрагенту уклониться от перехода риска.

Таким образом, Венская конвенция предоставляет **широкие возможности по защите своих прав от нарушений со стороны контрагента** и позволяет применять типовые условия в контракте. Удобство ее использования в вашем экспортном проекте определяется богатым опытом ее применения в мире и наличием большого количества комментариев и практических случаев обращения к Конвенции.

При этом важно помнить о необходимости **прописать в контракте изменения положений Конвенции**. Иначе, если дело дойдет до суда, действия продавца и покупателя автоматически будут рассматриваться через призму Венской конвенции.

МАТЕРИАЛ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Вопросы:

- 1) Как звучит официальное название Венской конвенции?
- 2) В каких случаях автоматически применяются её положения?
- 3) Какие статьи Конвенции перечисляют случаи, не попадающие под её действие?
- 4) Почему заключение внешнеторговых контрактов должно заключаться в письменной форме?
- 5) Какая часть Венской конвенции является самой важной для экспортеров?
- 6) В каких случаях наступает право приостановления внешнеторгового договора?
- 7) Какие требования к качеству и упаковке товара выдвигает текст Венской конвенции?
- 8) Чем обусловлено удобство использования Венской конвенции при реализации экспортной деятельности?

Задание: решите кейс и ответьте на вопросы ниже.



Условия кейса. *Российский экспортер заключил внешнеторговый контракт с одной из норвежских компаний о поставке пушнины.*

Стороны договорились о том, что поставка будет осуществлена на судне. Базис поставки предусматривал, что ответственность за груз и риски переходят на покупателя в момент погрузки товара на борт судна, указанного покупателем. В контракте были оговорены требования к качеству пушнины на момент выполнения продавцом своих обязательств по контракту, то есть на момент погрузки товара на борт указанного судна.

Продавец доставил в порт оговоренный в контракте товар, который был соответствующе промаркирован и имел все необходимые товаросопроводительные документы. Качество товара полностью соответствовало требованиям контракта. Пушнина была погружена на корабль, и представитель покупателя принял ее на борту. На момент приемки претензий по качеству не имелось.

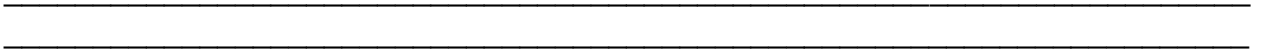
Когда судно достигло порта назначения и пушнина была выгружена, то оказалось, что за время транспортировки она отсырела и не удовлетворяет покупателя по своим качественным характеристикам. Покупатель потребовал замены некачественного товара, продавец отказал в этом, мотивируя свой отказ тем, что выполнил свои обязательства согласно условиям договора в момент погрузки товара на судно. В этот же момент была произведена приемка по качеству, которое было признано надлежащим. В связи с чем претензия покупателя является необоснованной, так как порча груза произошла во время транспортировки пушнины морем, когда риск утраты и повреждения товара лежал уже на покупателе. Покупатель обратился в Арбитражный суд и выиграл данное дело.

Какие статьи регламентируют вопросы качества?

Когда товар может быть признан товаром ненадлежащего качества?

Какую статью Венской конвенции не учел продавец?

Как можно было избежать спора?



2.3 Термины Инкотермс®

Термины Инкотермс® – правила, разработанные Международной торговой палатой (ИСС)¹, по использованию национальных и международных торговых терминов, которые определяют:

1. **Обязанности** сторон при реализации условий внешнеэкономической сделки, например, кто – продавец или покупатель, организует перевозку или страхование товара;
2. Время и место перехода **риска** от продавца на покупателя;
3. Распределение **расходов** между продавцов и покупателем.

Сфера использования терминов Инкотермс®

Инкотермс® отвечает признакам обычая делового оборота, определение которого содержится в статье 5 Гражданского кодекса РФ (далее, ГК РФ)², — обычаем делового оборота признается сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательской деятельности правило поведения, не предусмотренное законодательством, независимо от того, зафиксировано ли оно в каком-либо документе.

Последняя редакция Инкотермс® принята в 2020 году с целью приведения правил в соответствие с современной практикой международной торговли. Пересмотр направлен на актуализацию стандартных условий, согласно сложившейся бизнес-практике. В тоже время все предыдущие редакции не утрачивают своей силы, и могут применяться по усмотрению сторон

Инкотермс® применяется в контрактах, при условии что стороны инкорпорировали правила в условия контракта, то есть сделали ссылку на его использование.

Например, указали, товар продается на условиях FCA Москва, Инкотермс® 2020, или DAP Берлин, Фридрихштрассе,5, Инкотермс® 2010.

Правила (условия поставки, базисы поставки) Инкотермс®, начиная с редакции 2010 года, стали выделять в две группы, применяемые:

1. Для любого вида транспорта

¹ ICC-International Chamber of Commerce

² "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 16.12.2019) Правила по использованию национальных и международных торговых терминов - Инкотермс 2010 (Публикация Международной торговой палаты N 715) являются торговым обычаем (обычаем делового оборота), принятым в Российской Федерации. Постановление Правления ТПП РФ от 28.06.2012 N 54-5 "О свидетельствовании торгового обычая (обычая делового оборота), принятого в Российской Федерации"

2. Для морского и внутреннего водного транспорта

Глобальные изменения в редакции Инкотермс 2020 –

1. Правила предлагают более простое и понятное изложение всех терминов (в том числе «горизонтальное» представление информации), расширенное введение (в котором подробно разъясняются отдельные вопросы применения правил Инкотермс) , пояснения по каждому термину (правилу) с указанием обязанностей продавца и покупателя
2. Изменение аббревиатуры «DAT» на «DPU».
В Инкотермс 2010 были введены два новых термина DAP и DAT, применение которых было несколько затруднено в силу использованного названия (аббревиатуры) и формулировки. В целях исключения не однозначного подхода к указанным условиям поставки, в новой редакции было изменено и название правила и его содержание.
3. Изменение подхода к страхованию на условиях CIF и CIP³
4. Введение возможности использования коносамент с бортовой отметкой при условиях FCA (при мультимодальной перевозке)
5. Возможность организации перевозки Продавцом на условиях FCA и Покупателем на условиях DAP, DPU, DDP.
6. Уточнение требований безопасности по обязательствам и расходам по перевозке⁴

Что не регламентируют Правила Инкотермс?

- статус контракта: является ли контракт договором купли-продажи или договором аренды, или каким то еще видом договора
- ассортимент(спецификация) товара, являющегося предметом договора
- валютно-финансовые условия контракта, виды и способ платжа за товар
- способы правовой защиты и применимое право к договору
- последствия нарушения условий договора⁵ и санкции

³ CIF – ограниченное страховое покрытие в соответствии с оговоркой «С» Правил Института Лондонских страховщиков (страхование без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения)

CIP- страховое покрытие в соответствии с оговоркой «А» Правил Института Лондонских страховщиков (рассматривается как обеспечивающая покрытие ото «всех рисков». Однако такая терминология обманчива, поскольку Оговорка А не охватывает несколько важных рисков, включая риски забастовок или войн, а также повреждения товара вследствие неудовлетворительной упаковки, риски задержки, обычного износа транспорта или неплатёжеспособности перевозчика.

⁴ Например, А4 условия CIF- В обязанности Продавца входит заключение договора Перевозки, на обычных условиях, по обычно принятому направлению, на судне такого типа, которое обычно используется для перевозки товаров, того же типа, что и проданный товар.

⁵ "Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров" (Заключена в г. Вене 11.04.19801) статья 36 «Продавец несет ответственность по договору и по настоящей Конвенции за любое несоответствие товара, которое существует в

- запрет на ввоз/вывоз товара (экспорт/импорт)
- форс-мажорные обстоятельства
- право интеллектуальной собственности
- переход права собственности на товар.⁶**

Термины, часто используемые при экспорте

Любой продавец хочет как можно скорее выполнить свои обязательства, так как исполнение обязательств по договору означает право продавца на получение денег. Даже если сделка осуществляется на условиях предоплаты, до исполнения обязательств по контракту перечисленные суммы остаются авансовыми платежами, которые продавец может отозвать. При этом продавцу зачастую бывает интересно как можно меньше средств вложить в сделку, т.е. заморозить их при осуществлении поставки. Под вложением средств подразумевается оплата транспортировки, страховки, таможенных пошлин и пр. Также экспортер заинтересован в том, чтобы ответственность и риски как можно скорее перешли на покупателя.

Самыми безрисковыми для экспортера условиями являются условия **EXW** (Ex Works / Франко завод): продавец передает на рампе (складе, поименованном месте в помещениях продавца или иных помещениях) товар, в отношении которого не произведена экспортная таможенная очистка и считается

момент перехода риска на покупателя, даже если это несоответствие становится очевидным только позднее.

2) Продавец также несет ответственность за любое несоответствие товара, которое возникает после момента, указанного в предыдущем пункте, и является следствием нарушения им любого своего обязательства, включая нарушение любой гарантии того, что в течение того или иного срока товар будет оставаться пригодным для обычных целей или какой-либо конкретной цели либо будет сохранять обусловленные качества или свойства.

⁶ Например, "Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров" (Заключена в г. Вене 11.04.1980) Статья 30 «Продавец обязан поставить товар, передать относящиеся к нему документы и передать право собственности на товар в соответствии с требованиями договора и настоящей Конвенции»;

Ст.218 ГК РФ 2. Право собственности на имущество, которое имеет собственника, может быть приобретено другим лицом на основании договора купли-продажи, мены, дарения или иной сделки об отчуждении этого имущества.

Ст.454 ГК РФ 1. По договору купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену).

Ст.491 ГК РФ В случаях, когда договором купли-продажи предусмотрено, что право собственности на переданный покупателю товар сохраняется за продавцом до оплаты товара или наступления иных обстоятельств, покупатель не вправе до перехода к нему права собственности отчуждать товар или распоряжаться им иным образом, если иное не предусмотрено законом или договором либо не вытекает из назначения и свойств товара.

выполнившим свои обязательства. На практике покупатели редко имеют возможность осуществить таможенное оформление самостоятельно, поэтому вместо **EXW** широко используются условия **FCA** («Free Carrier / Франко перевозчик»), которые практически повторяют условия **EXW**, но к обязательствам продавца еще добавляются обязанности по таможенному оформлению товара, оформлению транспортной накладной и погрузке товара. Как только продавец загрузил товар в поданное транспортное средство, он считается выполнившим свои обязательства, а риски утраты и повреждения товара переходят на покупателя.

Однако, если речь идет о сборной поставке, и продавец осуществляет «довоз» товара до основного места передачи товара покупателю, он не обязан осуществлять погрузку товара в транспортное средство представленное покупателем.

Однако нужно понимать, что в случае если экспортные обязанности, в соответствии с выбранными правилами, осуществляются Покупателем, то стороны должны согласовать в договоре порядок обмена документами, так как Продавцу, для возмещения внутренних налогов, потребуется доказательство вывоза товаров за пределы таможенной территории.

Не менее популярными у экспортеров являются термины **FCA** («Free Carrier / Франко перевозчик») и **FOB** («Free on Board / Свободно на борту»), которые возлагают на продавца обязательства провести таможенное оформление товара и доставить его до первого перевозчика. Как только товар передается основному перевозчику или размещен на борту судна, продавец считается выполнившим свои обязательства. Термины **FCA** («Free Carrier / Франко перевозчик») и **FOB** («Free on Board / Свободно на борту») являются наиболее популярными среди экспортеров, так как подразумевают минимальный дополнительный сервис в отношении клиента. По сути дела, речь идет только о проведении таможенных формальностей и транспортировке до указанного перевозчика. Затраты минимальны по сравнению с терминами групп **C** и **D**, также невелики риски утраты или повреждения груза.

Риск использования данных условий, связан с обязанностью Продавца своевременно совершить экспортную таможенную очистку, и если ее проведение задерживается, например в силу проведения фактического контроля в отношении вывозимых товаров, то есть риск нарушения сроков поставки, так как Продавец не может обеспечить убытие транспортного средства Покупателя, в силу не завершения или не выполнения требования государственных таможенных органов.

CIF и **CIP** – еще одни распространенные в среде экспортеров термины. Продавец обеспечивает страхование товара в пользу покупателя и транспортировку товара до указанного покупателем места, но поставка считается выполненной продавцом в момент передачи груза перевозчику. В этот же момент происходит переход ответственности и рисков на покупателя. То есть все риски, связанные с грузом, перевозимым выбранным продавцом и им же оплаченным



перевозчиком, лежат уже на покупателе. И даже если товар не доедет до места назначения, продавец имеет полное право требовать оплаты товара.

Справочно:

CIP («Carriage and Insurance Paid to / Перевозка и страхование оплачены до»-) означает, что продавец передает товар перевозчику или иному лицу, номинированному продавцом, в согласованном месте (если такое место согласовано сторонами) и что продавец обязан заключить договор перевозки и нести расходы по перевозке, необходимые для доставки товара в согласованное место назначения. Продавец также заключает договор страхования, покрывающий риск утраты или повреждения товара во время перевозки.

Как правило, цена на условиях группы D отличается по своему значению от цены на условиях группы C, при этом термины группы C более предпочтительны для продавца, поскольку ответственность переходит на более раннем этапе.

Группа D традиционно считается наиболее комфортной для покупателя. Если вы все-таки решитесь на максимальный сервис для вашего контрагента, то следует помнить, что поставлять безопаснее на условиях **DAP** («Delivered at Place / Поставка в месте назначения»), а **DPU** - «Delivered Named Place Unloaded / Поставка на место выгрузки» в соответствии с которым в обязанность продавца в организации и оплате разгрузки товара в месте назначения, что на практике практически нереализуемо. Все риски по утрате товара при разгрузке лежат на продавце, а он практически никогда не имеет возможности контролировать этот процесс.

Использование условий (правил) **DDP** – возлагает на Продавца обязанность, совершить не только экспортное, но и импортное таможенное оформление.

Не являясь резидентом страны Покупателя, возможно не обладая специальными знаниями в области таможенного регулирования страны Покупателя, Продавцу будет затруднительно выполнить эту обязанность. Привлечение профессиональных посредников – таможенных брокеров или представителей, сопряжено с дополнительными расходами Продавца.

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ ИНКОТЕРМС®

Не существует единых оптимальных условий для разных контрактов, потому что при выборе условия поставки необходимо проанализировать ряд факторов:

1. Географическое нахождение страны покупателя
2. Используемый вид транспорта и способ поставки
3. Индивидуальные характеристики товара
4. Наличие договоров (устоявшихся деловых контактов) с транспортно-экспедиторскими компаниями

5. Опыт работы и присутствия на внешнеэкономическом рынке как у продавца, так и у покупателя
6.

В то же время при выборе оптимальных условий Инкотермс® важно учитывать несколько моментов:

1) Расчет стоимости и затрат

Естественно, что все стороны договора заинтересованы в оптимизации логистических издержек. Поэтому при выборе условий Инкотермс® целесообразней формировать предложения на разных условиях поставки, что бы можно было структурировать расходы Продавца и определиться в каком случае, для каких товаров, при каких видах перевозки целесообразнее брать на себя логистические расходы.

Так, например, при наличии у Продавца определенного объема реализуемых товаров, он может получить более выгодные условия для осуществления транспортных операций, или Продавец располагает собственными складами и может обеспечить промежуточное хранение.

2) Момент перехода ответственности и рисков

Это один из ключевых моментов при выборе базиса поставки Инкотермс®, который часто остается за пределами внимания участников ВЭД.

Основное правило выбора момента перехода ответственности и рисков заключается в том, что мы можем нести ответственность только на том участке цепи поставок, который можем контролировать.

Например, российскому экспортёру крайне проблематично организовать и контролировать выгрузку контейнера в порту г. Карачи (Пакистан), поэтому поставка на условиях **DPU** - «Delivered Named Place Unloaded / Поставка на место выгрузки») порт Карачи не является оптимальной. Или, к примеру, покупатель просит организовать поставку на условиях **FOB** («Free on Board / Свободно на борту») порт Санкт-Петербург, а у продавца из Перми нет подобного опыта. Поэтому или продавец ищет надежного экспедитора, имеющего опыт работы в порту, или готов нести ответственность на более коротком участке цепи поставок – то есть выбрать условия поставки **FCA** («Free Carrier / Франко перевозчик).

Важно также учитывать национальные особенности логистики. Например, в некоторых арабских странах для резидентов и нерезидентов устанавливаются разные тарифы на хранение контейнеров в порту. Поэтому в таком случае важно, чтобы при выгрузке в порту контейнер уже перешел в распоряжение покупателя-резидента.

Это основные моменты, которые оказывают влияние на выбор терминов Инкотермс®, в полной версии Рабочей тетради вы найдете также комментарии к наиболее часто используемым терминам Инкотермс®.

Основные ошибки при использовании Инкотермс®

При использовании терминов Инкотермс® в условиях контракта и последующей реализации обязательств, и Продавец и Покупатель могут столкнуться с определенными проблемами, вызванными не правильным толкованием.

1. Чаще всего участники внешнеэкономической деятельности используется краткие комментарии, представленные в различных редакциях (статьи, описания, картинки, буклеты), что может привести к утрате деталей, имеющих значение для правильного понимания Incoterms® 2020. Для исключения наступления негативных обстоятельств рекомендуем использовать официальные издания Международной торговой палаты (ICC), последняя редакция Правил ICC по использованию национальных и международных торговых терминов Публикация ICC №723ER.

Например, при использовании условий FCA, в обязанности Продавца входит осуществление загрузки товара в транспортное средство, предоставленное Покупателем. Однако, если используется процедура «довоза» товара до указанного места или консолидированного склада, то в этом случае товар представляется в распоряжение Покупателя в транспортном средстве Продавца, без обязательства о выгрузке товара.

Еще один пример. Китайский импортер поставлял оборудование и предложил российскому покупателю стандартную сделку на условиях FOB Циндао согласно редакции 2020 года, но покупатель хотел минимизировать свои риски повреждения оборудования в процессе транспортировки и разгрузки, изучил текст Инкотермс® и пришел к выводу, что ему безопаснее получить товар на условиях DAT (в редакции Инкотермс 2020 – DPU) Санкт-Петербург, поскольку на этих условиях риски переходили на покупателя уже после разгрузки. Импортер легко согласился на эти условия и был очень удивлен, когда покупатель выставил ему счет за погрузо-разгрузочные работы в российском порту, как то было прописано в тексте Инкотермс®. Оказалось, что согласившись на предложенные условия, экспортер не стал утруждать себя изучением текста Инкотермс®, а решил, что «DAT Санкт-Петербург» означает delivered at Sankt-Peterburg (то есть «доставлено до Санкт-Петербурга»).

2) Приведенный выше пример наглядно иллюстрирует еще одну частую ошибку, которая заключается в том, что стороны не указывают четкое географическое название при указании терминов Инкотермс®, что дает потом широкие возможности для различного толкования. Например, поставка на условиях **CIF** - «Cost Insurance and Freight / Стоимость, страхование и фрахт»

indicated port in shipping country позволяет отправить товар как из порта Калининград, так и из порта Владивосток, причем в любую точку.

Во избежание таких разночтений настоятельно рекомендуется как можно точнее указывать адрес, например: CIF- порт Алжир, Incoterms® 2020.

Необходимо также учесть, что при использовании терминов CIF, CIP, CFR, CPT в обязанности Продавца входит передача товара первому перевозчику, и плата фрахта (стоимости перевозки) до поименованного места. Риск переходит на Покупателя в момент принятия груза к перевозке. В связи с этим целесообразно указывать не только пункт доставки товара, но и пункт (место) передачи товара перевозчику.

3) **ВАЖНО!** Ошибочно полагают, что Инкотермс® определяет переход права собственности. Инкотермс® определяет исключительно распределение расходов, ответственности и обязательств сторон, но не имеет никакого отношения к моменту перехода права собственности. Инкотермс® в большей степени связан с процессом поставки товара, а право собственности может переходить от продавца к покупателю спустя год после поставки, например, после окончательного монтажа или полной оплаты поставленного товара. Момент перехода права собственности следует оговаривать в контракте отдельным пунктом, о чем мы с вами еще поговорим сегодня, когда будем рассматривать структуру контракта.

4) Не указывают редакцию Инкотермс®. По правилам Международной торговой палаты, каждая новая редакция оставляет действующими и все предыдущие редакции.

При этом в различных редакциях могут использоваться не только новые термины, но и одни и те же термины по названию, но разные по распределению обязанностей Продавца и Покупателя (например, термин FOB – в редакциях 2000 и 2010 годов.

Так, в редакции Инкотермс-2000 -Продавец обязан с учетом правил, предусмотренных в [пункте Б5](#), нести все риски утраты или повреждения товара до момента перехода его через поручни судна в согласованном порту отгрузки.⁷

В редакции Инкотермс 2010, данное условие используется иначе: «Пункт А4. Поставка Продавец обязан поставить товар либо путем помещения на борт судна, номинированного покупателем, в пункте погрузки, если таковой имеется, указанном покупателем в поименованном порту отгрузки, либо путем обеспечения предоставления поставленного таким образом товара. В том и в другом случае продавец обязан поставить товар в согласованную дату или в согласованный период в соответствии с обычаями порта. Если конкретный пункт погрузки не указан покупателем, продавец может выбрать в поименованном порту отгрузки пункт, который наиболее подходит для его целей. Пункт А5. Переход рисков Продавец несет все риски утраты или повреждения товара до момента его

⁷ <http://www.consultant.ru>

поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением рисков утраты или повреждения»⁸.

5) Ошибочно относят базисы поставки к договору перевозки. Инкотермс® регулирует только взаимоотношения между продавцом и покупателем, в тексте встречается несколько раз термин «перевозчик», но отношения между перевозчиком и грузоотправителем регулируют другие МПА. Было бы ошибочно считать, что экспедитор (или перевозчик), сможет организовать перевозку на условиях CIF. Ни перевозчик, ни экспедитор не являются сторонами внешнеторгового договора, поэтому по указанию клиента или грузоотправителя могут доставить товар в конкретную географическую точку, не вникая в коммерческие отношения продавца и покупателя. Аналогичная ситуация касается и условий страхования. Договор страхования распространяется на товар, а не на способ организации перевозки. В тоже время обязательное транспортное страхование может не покрывать в полном объеме убытки при наступлении страхового события, например, в случае перевозки очень дорогого товара.

6) Считают, что термины Инкотермс® охватывают все обязанности продавца и покупателя и не фиксируют в контракте дополнительные условия, такие как определение конкретного терминала в порту назначения, ограничение сторон при выборе контейнерной линии и иные условия.

7. Используют некорректные или неточные ссылки, например C&F, FOT, FOA

8. Вносят свои дополнения в сформулированные базисы (правила) поставки, например EXW с экспортной очисткой силами Продавца.

9. Указывают в контракте условия поставки которые в соотношении с выбранным географическим пунктом, корректно не выполнимы или могут создать определенные трудности для сторон сделки. Например, условие поставки FOB/CIF Москва.

Правильные применение и толкование зафиксированных в Инкотермс 2020 позволяют сторонам контракта международной купли-продажи товаров:

1. оптимизировать текст договора и не перегружать его излишне детальной регламентацией обязанностей сторон, так стандартный комплекс прав и обязанностей продавца и покупателя, зеркально корреспондирующих друг другу, уже заложен в содержании определенного термина Инкотермс;
2. Ссылка на тот или иной термин может в значительной мере прояснить позиции сторон по поводу распределения рисков и расходов по доставке товара между контрагентами уже на стадии переговоров. По сути, термины Инкотермс — это универсальные модели построения отношений сторон по договору поставки, и стороны могут выбрать одну из них, наиболее отвечающую их потребностям и интересам в конкретной ситуации

⁸ <http://sea-cargo.ru/>

3. Использование универсальных торговых терминов позволяет в значительной мере предотвратить спорные и конфликтные ситуации на стадии исполнения договора, разрешение которых требует временных и материальных затрат, а также вносит элементы неопределенности в отношения сторон, наносит ущерб их деловому партнерству

Ответственное отношение ко всем деталям терминов Инкотермс®, указываемых во внешнеэкономическом контракте, поможет **повысить эффективность экспортной деятельности и избежать форс-мажорных ситуаций**, которые нужно будет решать в срочном порядке.

Комментарии к наиболее часто используемым терминам Инкотермс® вы найдете в *Приложении 2*.

МАТЕРИАЛ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Вопросы:

- 1) Как можно сформулировать определение терминов Инкотермс®?
- 2) В какой сфере используются термины Инкотермс®?
- 3) Почему при использовании терминов Инкотермс® обязательно указывать редакцию (год публикации) предполагаемых терминов?
- 4) В чем особенность терминов FCA и FOB?
- 5) Чем отличаются термины Инкотермс® группы C и D?
- 6) Какие возможные расходы нужно обсудить при подписании экспортного договора?
- 7) Как можно сформулировать основное правило выбора момента перехода ответственности и рисков от продавца к покупателю?
- 8) В чем заключаются самые распространенные ошибки экспортеров при указании Инкотермс® в контракте?
- 9) На какие детали нужно обратить внимание при использовании терминов Инкотермс® в договоре?

Задание. Решите кейсы и ответьте на вопросы ниже.

Условие кейса 1. Экспортер только выходит на внешний рынок. Его продукция еще не получила широкого признания за территорией страны.

Покупатель готов купить одну пробную партию товара.

Какие условия поставки и почему выберет Продавец (экспортер?) _____



Какие условия поставки и почему, скорее всего предложит
Покупатель(импортер)?

Условие кейса 2. Товар находится в порту отправления. Экспортер хочет нести как можно меньше ответственности. С другой стороны, он имеет собственное мощное подразделение логистики, которое в состоянии серьезно оптимизировать издержки на транспортировке и страховании. Оптимизация настолько велика, что у экспортера есть шанс даже заработать на оказании этих услуг.

Как ему следует поступить? _____

Какой термин Инкотермс® ему подойдет и почему? _____

3. Международное частное право

Для последующего заключения взаимовыгодного контракта важно **предварительное согласование условий** будущего договора. Порядок согласования включает разработку определенных документов и обмен ими во время переговоров с контрагентом.

В этом аспекте практика международной торговли схожа с российской внутренней деятельностью. Подробнее разберем принятые формы обращения к потенциальному покупателю.

3.1 Основные документы-приглашения к сделке

Коммерческое предложение – это документ, включающий описание условий сделки и выгоды, которые одна сторона предлагает другой стороне. От прайс-листа или описания компании во внешнеторговой деятельности коммерческое предложение отличается тем, что **не просто содержит некую информацию о товаре, а побуждает к конкретному действию** (например, договориться о встрече).

Коммерческое предложение может рассылаться потенциальным клиентам, передаваться во время деловой встречи или после нее. Оно не создает юридических последствий для сделавшей его стороны, но нужно **с большой осторожностью указывать параметры потенциальной сделки** (сумму контракта, сроки исполнения обязательств, конкретные цены на товары и услуги, условия поставок и т.д.), чтобы коммерческое предложение не было признано офертой.

Оферта – это предложение, в котором изложены существенные условия контракта. Её отличительная черта заключается в **невозможности отказаться от исполнения указанных обязательств**, а принятие (акцепт) оферты означает, что стороны достигли согласия по условиям договора. Покупатель **в случае отказа от соблюдения условий оферты может обратиться в суд** с взысканием убытков, причиненных ему необоснованным отказом. Старайтесь избегать таких выражений типа «необязательная оферта», т.к. даже такую формулировку суд может принять за оферту в чистом виде.

Оферта должна содержать условия, **необходимые для наиболее полного информирования покупателя** (по этой причине реклама не считается офертой и рассматривается законодательством как приглашение к переговорам). Также в оферте может быть указан порядок определения времени заключения контракта, чтобы не возникало разночтений из-за традиций разных стран.

Оферты бывают двух видов: **безотзывные и отзывные**. Как следует из названия, безотзывная оферта подразумевает заключение контракта **без возможности отмены заранее сделанного предложения**; отзывная оферта



может быть отозвана **только до её акцепта покупателем** (если вы хотите сделать оферту отзывной, в тексте оферты должна быть оговорена возможность ее отзыва).

Существуют разные варианты направления оферты: она может представлять собой **проект контракта**, направляемый потенциальному контрагенту; а может быть составлена **в форме делового письма**, тогда текст контракта разрабатывается уже после достижения согласия по всем пунктам. Если вы **не хотите заранее брать на себя обязательство заключения контракта** в случае акцепта направленной вами оферты, используйте такую форму индикативного предложения.

Индикативное предложение в практике международной купли-продажи по своему содержанию **практически равнозначно оферте**, но более конкретно, чем коммерческое предложение.

Важно знать, что индикативное предложение **не имеет юридической силы**, и в случае его принятия покупателем у экспортера не возникает обязанности заключить контракт на изложенных условиях. Вы можете еще **обсудить условия будущего контракта**, однако это нужно прямо указать в индикативном предложении.

Предварительный договор обязует стороны в будущем заключить договор на указанных условиях. Такие договоры составляются, когда стороны по какой-либо причине (отсутствие на руках нужных документов, необходимость пройти юридическую проверку и т.д.) **не могут в данный момент заключить основной договор**, но планируют это сделать в будущем. В случае уклонения одной из сторон через суд применяются положения о заключении контракта **в принудительном порядке**.

В содержании предварительного договора **должны быть прописаны следующие блоки основного контракта**: предмет, существенные условия, срок заключения, ответственность за нарушение условий будущего контракта и отказ от заключения основного договора, обеспечительные меры (авансовый платеж, банковская гарантия и т.д.) применяемые сторонами.

Предварительный договор **всегда составляется в письменной форме**.

Соглашение о намерении близко к понятию предварительного договора, **но не равнозначно ему**. Соглашение становится обязательным только в тех случаях, когда это однозначно прописано в тексте договора («стороны обязуются заключить вышеуказанный договор...», «стороны подпишут указанный договор в течение...»), иначе суд такой текст не признает предварительным договором.

Соглашение не содержит юридически обязательных норм, по нему покупатель **не может принудить экспортера к заключению основного контракта**, однако если позднее возникнет спор о том, что же именно хотели



стороны и правильно ли исполнен договор, соглашение о намерении вполне может служить одним из доказательств в суде.

Практическое значение соглашения о намерении заключается в **фиксации предварительных результатов переговоров** (определении цен, условий поставки, сроков и т.д.) и в **психологическом воздействии на стороны** (если станет известно, что сторона отказалась выполнять условия, её репутация может пострадать).

Term sheet – это документ, в котором отражаются основные договоренности сторон относительно правовых и финансовых параметров **предстоящей сделки**. Term sheet используется для определения обязательств сторон в будущем контракте **в виде перечня условий**, которые стороны включают в контракт «как есть» или которые обязуются проработать и включить в будущий контракт в расширенном виде.

Term sheet может быть **обязывающим** (как предварительный договор), **необязывающим** (как соглашение о намерениях) и **комбинирующим обязательные и необязательные условия** (например, обязательными могут быть положения о конфиденциальности и эксклюзивности или договоренность продолжать вести переговоры).

Term sheet **может включать общее описание продукции**, описание площадки выполнения работ, технические требования к продукции, объемы работ покупателя и экспортера по контракту, план лицензирования (это может быть очень важно при сертификации продукции в стране покупателя) и график. Это **поможет исключить споры на последующих этапах**, заранее договориться о сроках и условиях проведения сделки и принять решения по наиболее существенным вопросам сделки. Однако необходимо обратить внимание, что при заключении даже обязывающего Term sheet **пункты о возмещении убытков или принудительного заключения контракта должны быть исключены**, т.к. устанавливать ответственность за недостижение соглашения в будущих переговорах нецелесообразно.

Проходя процедуру предварительного согласования, экспортеры могут **детально проработать условия будущего контракта**, увидеть контрагента в работе и более уверенно вести дальнейшие переговоры. Форма приглашения к сделке обычно зависит от **товара, отрасли, страны контрагента и принятых рабочих практик**.

МАТЕРИАЛ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Вопросы:

- 1) Как можно сформулировать определение коммерческого предложения?
- 2) Что означает принятие оферты?

- 3) Какие условия должна содержать оферта?
- 4) В каких формах покупателю может быть направлена оферта?
- 5) В чем отличие индикативного предложения от оферты?
- 6) Когда составляется предварительный договор?
- 7) Какие блоки должны быть прописаны в предварительном договоре?
- 8) Когда соглашение о намерении становится обязательным?
- 9) В чем заключается практическое значение соглашения о намерении?
- 10) Какие бывают разновидности Term sheet?
- 11) Как может помочь составление Term sheet экспортерам?
- 12) От чего зависит выбранная форма предварительного согласования?

Задание. Заполните пропуски и составьте текст индикативного предложения своему потенциальному партнеру.

INDICATIVE PROPOSAL

CONTENTS

- 0.0 Non-binding character of proposal
- 1.0 Commercial part
- 2.0 Technical part
- 3.0 Legal/Financial/.... (иная другая) part

Dear Mr. _____,

Thank you for providing us the opportunity to submit our indicative, non-binding Proposal for delivery _____ (hereinafter referred to as the "_____").

We are very enthusiastic about pursuing this opportunity, as we believe it offers a highly attractive and commercially sound proposition. We believe that our proposed _____.

We also strongly believe that there are many ways in which our future co-operation could be beneficial to all parties involved.

We have invested considerable time and resources evaluating this opportunity and in preparing this Proposal. Please find below our Proposal:

Overview of Company:

Business/Commercial Overview:

Technical Overview:

Please contact us if you have any questions or require any further clarification regarding our Proposal.

This letter is meant to serve only as a preliminary, non-binding indication of interest and is not intended to and shall not constitute an offer capable of acceptance or a binding or enforceable agreement or an obligation on _____ to consummate a transaction. No such obligation or agreement will be binding upon Us except only to the extent

contained in a definitive agreement that is duly executed by Us, the provisions of which will supersede this and all other understandings between the parties.

This letter is governed by English law.

3.2 Внешнеторговый контракт

Внешнеторговый контракт – это документ, описывающий права и обязанности сторон и степень их ответственности друг перед другом. Составляя контракт, стороны **стремятся достичь баланса интересов, чтобы обе стороны были мотивированы** исполнить условия контракта.

Контракт важен **для следующих департаментов** предприятия:

- Юридический. Законы и условия, которыми стороны будут руководствоваться при работе над сделкой и возникновении споров;
- Логистический. Цепочка поставок, перечень документов и сроки их предоставления, соблюдение норм таможенного законодательства, подтверждение правильности заявленной таможенной стоимости;
- Финансовый. Сроки и способы оплаты, валюты цены и платежа, валютная оговорка;
- Коммерческий. Описание товара, требования к качеству, идентификация товара, определение цены, возможность изменения цены, предоставления скидок;
- Бухгалтерия. Перечень и сроки предоставления документов (например, для целей валютного контроля или подтверждения правомерности использования нулевой ставки НДС), дата поставки, переход права собственности.

Для упрощения работы экспортеров существуют множество практически полезных источников, где можно изучить **типовые формы** внешнеторговых контрактов.

Образцы (проформы) внешнеторговых контрактов

Цель образцов – **оптимизация процесса заключения контракта** с иностранным покупателем. Важно помнить, что используемые типовые контрактные формы **не должны противоречить законодательству страны их применения**.

Разберем типовые для экспортной деятельности образцы контрактов и порядок работы с ними.

1. Типовой контракт международной купли-продажи

Типовой контракт международной купли-продажи (Model ICC International Sale Contract) разработан Международной торговой палатой для сделок, регулируемых Венской конвенцией 1980 г. Он может быть использован экспортерами как готовый документ для экспорта **готовых изделий**,

предназначенных для перепродажи, или как методический материал при разработке собственных внешнеторговых контрактов.

Также комиссией Международной торговой палаты по коммерческой деятельности были разработаны:

- типовой коммерческий агентский контракт (публикация МТП № 766Е, 2015) и руководство по составлению агентских контрактов;
- типовой дистрибьюторский контракт (публикация МТП № 776Е, 2016) и руководство по составлению международных дистрибьюторских контрактов;
- типовой контракт купли-продажи готовых изделий, предназначенных для перепродажи (публикация МТП № 738Е, 2013);
- типовой контракт международного франчайзинга (публикация МТП № 712Е, 2011);
- краткие наставления и рекомендации по форс-мажору, по предотвращению мошенничества в международной торговле.

2. Правовое руководство комиссии ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) по международным встречным торговым сделкам (1992 г.) и Правовое руководство ЮНСИТРАЛ по составлению международных контрактов на строительство промышленных объектов

Справочник ЮНСИТРАЛ является наиболее подробным и авторитетным руководством для разработки международных контрактов купли-продажи товаров и подряда на капитальное строительство. Руководство разработано для юристов-представителей сторон, участников переговоров, составителей контрактов на продажу и строительство объектов (например, инженеров) и тех, кто несет общую административную ответственность за заключение контрактов.

3. Общие условия и типовые контракты для различных видов торговых сделок, разработанные под руководством Европейской экономической комиссии ООН

Всего их существует более тридцати. Например, общие условия экспортных поставок машинного оборудования; купли-продажи потребительских товаров длительного пользования; купли-продажи пиломатериалов хвойных пород и т.д.

4. Согласительный регламент комиссии ООН по праву международной торговли, утвержденный резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН 35/52 от 04.12.1980

5. Типовые контракты, разработанные отраслевыми ассоциациями торговцев определенным видом товаров

Такие типовые контракты составлены на каждый отдельный вид товара, например:

- зерно – Grain and Feedingstuffs Supply Contract (Grain and Feed Trade Association, UK);
- какао-бобы – Model Contract for Transactions in Cacaos Beans A.F.C.C. (Association française du commerce des cacaos);
- лесоматериалы – uniform selling contract for wood (Association of American Wood Pulp Importers);
- уголь, нефть и газ – Model Documents Model Mining Services Contract (the resources and energy law association AMPLA).

Типовые контракты больше всего подходят новым и небольшим компаниям, имеющим незначительный опыт в реализации международных сделок. Кроме общих положений, типовой контракт обычно предусматривает **графы, подлежащие заполнению в каждом конкретном случае** (предмет контракта, количество, требования к качеству, цена и базис поставки, срок поставки, условия платежа и др.), что позволяет их использовать при составлении собственных экспортных контрактов.

Порядок работы с типовыми контрактами

Ларри ДиМаттео, известный эксперт в сфере международных коммерческих контрактов, рекомендует **следующий порядок работы при составлении экспортных контрактов:**

- 1) Найти типовую форму определенной страны или штата.
- 2) Найти типовую форму определенной отрасли или сектора (например, подходящий по предмету контракт Международной торговой палаты или FIDIC).
- 3) Найти типовую форму с комментариями и разъяснениями, в которых объясняется цель каждого условия.
- 4) Учесть специфические условия государства покупателя, факты и проблемы, касающиеся сделки. Нужно ясно представлять, законодательство какого государства будет применяться к контракту.
- 5) Сравнить несколько типовых форм из разных источников.
- 6) Спрашивать контрагентов о незнакомых условиях и оговорках, которые существуют в определенной индустрии, и обсуждать каждое из таких условий с контрагентом.
- 7) Обновлять свои проформы по содержанию вследствие изменений в законодательстве.
- 8) Проверять стилистику.



9) Никогда не изменять языка договора, если нет необходимости менять его смысла. В случае использования двуязычного контракта делайте язык типовой формы преобладающим.

10) Проанализируйте всю сделку перед тем, как составлять текст контракта.

11) Запомните, при составлении англоязычного текста контракта слово «shall» должно использоваться только в отношении обязанностей и обязательств. Будущее время излагается через «will», «would».

12) Проверить взаимосвязанные условия на предмет соответствия и удостовериться, что они не противоречат друг другу.

Подробнее о работе с типовыми контрактами вы можете узнать **в книгах Ларри ДиМаттео**: «International business law: a transactional approach» (2d ed., Thomson/West) (2006), «Law of international sales: a critical analysis of the CISG» (Cambridge University Press) (2005) и многих других. Эти издания помогут научиться составлять контракты, отвечающие ожиданиям всех сторон и содержащие ключевые положения работы партнеров.

Основные положения внешнеторгового контракта

Внешнеторговый контракт рассматривать как **своего рода план действий** сторон сделки, в который входит цепочка поставок, валютный контроль и документы для таможенных и налоговых органов. И лучше заранее обдумать, **до какой степени вы хотите детализировать** условия контракта. Существует несколько рекомендаций по описанию функционирования сторон:

1. Желательно в контракте прописать **последовательность всех действий продавца и покупателя с указанием сроков**. Иногда бывает полезно увязать действия продавца с какими-либо действиями покупателя. Например, привязать дату отгрузки товара не к заявке покупателя, а к дате получения предоплаты или оформления экспортной разрешительной документации. Фиксация подобных условий в самом контракте позволяет **сфокусировать внимание сторон на деталях сделки и сократить количество споров** в случаях изменения запланированного порядка действий.

2. При выборе термина Инкотермс® **не забывайте о более детальном описании условий поставки в договоре**. В контракте нужно определить перечень товаросопроводительных документов, которые должен оформить продавец и которые должен предоставить покупатель. Необходимо также прописать **пункты отправки и передачи товара покупателю**, указав точные адреса.

3. В теле самого контракта рекомендуется **предусмотреть возможность, например, реимпорта товара** в случае рекламации, необходимость осуществления гарантийного сервиса. Это позволит избежать



последующего подписания дополнительных соглашений для использования наиболее выгодных таможенных режимов.

4. Для того **чтобы экспортер не нарушил таможенное законодательство**, важно уделить больше внимания в контракте таможенной составляющей. Содержание контракта влияет на составление многих таможенных документов, в первую очередь **таможенной декларации**. Для таможни также важно, чтобы выручка поступила в сроки, оговоренные контрактом. Поэтому, прописывая сроки оплаты, экспортер должен **уточнить все формальности, необходимые покупателю для осуществления платежа**.

5. Контракт является для налогоплательщика одним из основных документов, подтверждающих **право на льготную ставку НДС в размере 0%**. И по контракту налоговые органы, как и таможенные, проверяют **соответствие указанных цен рыночным**, согласно статьям 40 и 154 НК РФ.

6. Валютный контроль при экспортных операциях осуществляется таможенным органом и **банком, открывшим паспорт сделки и/или принимающим выручку экспортера в иностранной валюте**. В ближайшее время в статьи 19 и 23 Федерального закона № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» может быть добавлено **требование об обязательном указании во внешнеторговых контрактах сроков получения от иностранных контрагентов иностранной валюты на счета российских компаний**. В случае неисполнения указанных требований органы валютного контроля смогут подать в суд на российскую компанию и признать сделку недействительной.

Основные положения контракта, **объединяются в блоки и прописываются в определенной последовательности**.

Структура внешнеторгового контракта

Внешнеторговый контракт должен включать в себя **следующие статьи**:

Преамбула. Это «шапка» контракта, она включает наименование контракта, его номер, место и дату подписания, определение сторон по договору. Обратите внимание, что сотрудники таможни настаивают на **использовании слова «контракт»**, а не «договор», при оформлении международной сделки купли-продажи.

В преамбуле также упоминаются **документы, дающие право представителям сторон подписывать такого рода контракты**. Желательно добавить в приложения заверенные копии этих документов, это ускорит таможенное оформление.

Предмет контракта. Здесь указываются точное **наименование и характеристики продаваемого товара**. Если речь идет сразу о нескольких

товарах, имеет смысл вывести все товары в общую таблицу и добавить ее в приложение к контракту.

НАИМЕНОВАНИЕ	КОЛИЧЕСТВО	ЦЕНА	СТОИМОСТЬ
Клюква моченая, в дубовых бочках 50 л.	200 бочек	45 000 рублей/бочка	9 000 000 рублей
Брусника свежая в лукошках по 200 гр.	100 лукошек	350 рублей/лукошко	35 000 рублей

Количество товара фиксируется в традиционных для данного товара единицах. Также можно указать допустимое отклонение в ту или иную сторону, **стандарты качества товара и момент его проверки.**

Коммерческие условия. В этом разделе фиксируется **номинал цены или порядок ее определения** (например, формула). Возможно добавить указание разных цен на один и тот же товар при разных условиях поставки и развернутое описание того, что включает в себя цена: стоимость упаковки, маркировки, отбора образцов и погрузки на транспортное средство и т.д.

Условия платежа включают в себя валютные условия (валюта цены может отличаться от валюты платежа), банковские реквизиты, форму расчета (перевод, инкассо, аккредитив, вексель), срок платежа, указание, против чего именно осуществляется платеж (против коносамента, против счета-фактуры), гарантию платежа и последствия задержки платежа.

Транспортные условия. В данном блоке указываются **сроки поставки товара и выбранный термин Инкотермс®** (при использовании). Особенно важно прописать моменты, допускающие двоякое толкование. В этом же пункте прописываются **требования к упаковке** (вид, характер, качество, размеры, пригодность для различных видов транспортировки и т.д.) и **маркировке** (язык, нумерация грузовых мест, предупредительная маркировка, маркировка негабаритных мест и т.д.).

Также указываются **подробности сдачи-приемки**: вид (предварительная или окончательная), место, сроки, порядок сдачи-приемки по количеству, порядок проверки по качеству, квалификация приемщиков, порядок фиксации результатов сдачи-приемки. Рекомендуется добавить пункт о том, что **рекламации** могут быть заявлены только в отношении товаров, которые не были объектом приемки.

Технические условия. Данный пункт включает в себя **сроки гарантии** (тут важно не путать сроки приемки и предъявления рекламации с гарантийными случаями); случаи, на которые гарантия не распространяется; обязанности продавца и покупателя при наступлении гарантийных случаев; порядок действий; распределение расходов и компенсацию убытков. И подробности **страхования**: кто выступает в качестве страхователя, как выбирается страховщик, на каких условиях страхуется товар, от каких рисков, в какие сроки страхуется товар, кто



является выгодоприобретателем, порядок передачи полиса выгодоприобретателю.

Юридические условия. В этом блоке указывается **ответственность сторон и порядок действия при форс-мажоре**. Список возможных форс-мажорных обстоятельств лучше всего начать фразой «включая, но не ограничиваясь». И выбирается **арбитраж**. В интересах экспортера указать российский арбитраж или использовать один из наиболее известных международных арбитражей, например, Международный Арбитражный суд Международной торговой палаты в Париже. Если стороны договорились о том, что арбитраж назначается по месту нахождения истца или ответчика, то надо указать точные наименования арбитражных судов.

Иные положения.

Подписи сторон.

Приложения при их наличии.

Помимо наполнения договора, предприниматели часто задаются вопросом **о порядке расположения** этих пунктов. Одни эксперты выступают за то, чтобы излагать статьи договора от более важных к менее важным; другие – в последовательности, отражающие этапы исполнения сделки. Поэтому каждый экспортер может выбрать вариант, удобный ему.

МАТЕРИАЛ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Вопросы:

- 1) Как можно сформулировать определение внешнеторгового контракта?
- 2) Для каких подразделений важен внешнеторговый контракт?
- 3) В каких источниках могут быть найдены типовые для экспортной деятельности контракты?
- 4) Из каких шагов состоит порядок работы с типовыми контрактами, рекомендованный Ларри ДиМаттео?
- 5) О чем не следует забывать при указании выбранного термина Инкотермс®?
- 6) На что, по таможенному законодательству, влияет содержание международного контракта?
- 7) Какие государственные организации осуществляется валютный контроль?
- 8) Из каких статей состоит структура внешнеторгового контракта?
- 9) Из каких формальных элементов состоит преамбула?
- 10) Какие коммерческие, транспортные, технические и юридические условия следует отразить в контракте?
- 11) В каком порядке следует располагать пункты контракта?

Задание: Ознакомьтесь с предложенным вариантом контракта и проанализируйте, какие условия требуют доработки и/или исключения из документа и почему.

Вариант контракта, предложенный вашим потенциальным покупателем:

ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ КОНТРАКТ № _____

г. Одесса

« _____ » _____ 20__ года.

_____, г. _____, _____, в лице _____, действующего на основании _____, именуемое в дальнейшем «Поставщик», с одной стороны, и Открытое акционерное общество «Еврокристалл», Малая Арнаутская 15, Одесса, Украина, в лице Генерального директора Панасенко Е.А., действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем «Покупатель», с другой стороны, заключили настоящий контракт о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА

1. По настоящему контракту Поставщик обязуется передать товар – мебель для кафе и столовых в собственность Покупателю, а Покупатель – принять и оплатить его на условиях, определенных в настоящем контракте.

2. Наименование, ассортимент, цена, количество поставляемого товара указываются в приложении к настоящему контракту – Спецификации на товар, которая с момента подписания уполномоченными представителями сторон является неотъемлемой частью настоящего Контракта.

2. ЦЕНА И ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ КОНТРАКТА

2.1. Общая стоимость товара, который поставляется согласно настоящему контракту, составляет: 50 000 (Пятьдесят тысяч) долларов США. Стоимость единицы товара указана в Спецификации к настоящему контракту.

2.2. Цена на товар устанавливается в долларах США и включает в себя стоимость погрузки товара у Поставщика, стоимость всех таможенных формальностей в стране Поставщика и стоимость сертификации товара. Изменение цен в ходе исполнения контракта согласовывается сторонами. В цену включается стоимость упаковки, маркировки.

3. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ ТОВАРА



3.1. Поставщик обязан поставить, а Покупатель принять товар на условиях СІР⁹ «Одесса» (Инкотермс® 2010) в течение 5 (пяти) календарных дней с момента получения предоплаты.

3.2. Поставщик вместе с Товаром направляет оригиналы следующих документов:

- 3.2.1. счет-фактуру (инвойс);
- 3.2.2. международную автомобильную накладную (CMR);
- 3.2.3. упаковочный лист;
- 3.2.4. экспортную декларацию;
- 3.2.5. сертификат качества товара.

3.3. В течение 24 часов после таможенного оформления процедуры экспорта Товара Поставщик обязан передать с помощью факсимильной связи копии следующих документов:

- 3.3.1. счет-фактуру (инвойс);
- 3.3.2. международную автомобильную накладную (CMR);
- 3.3.3. упаковочный лист;
- 3.3.4. экспортную декларацию.

3.4. По настоящему контракту поставка осуществляется согласованными сторонами партиями товара, количественный состав которых определяется спецификациями.

4. УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ

4.1. Оплата товара осуществляется Покупателем в течение 30 (тридцати) календарных дней с момента выставления счета на банковский счет Поставщика, указанный в п. 4.3 настоящего контракта.

4.2. Оплата товара, поставленного по настоящему контракту, осуществляется Покупателем в долларах США, код валюты 840 USD, согласно следующим реквизитам:

Текущий счет № _____

в _____

который находится по адресу:

_____,

МФО _____, код ЕГРПОУ _____

Счет в учреждении:

S.W.I.F.T. – _____

Корреспондентский счет банка:

⁹ СІР Carriage and Insurance Paid to / Перевозка и страхование оплачены до.

«Carriage and Insurance Paid to / Перевозка и страхование оплачены до» означает, что продавец передаёт товар перевозчику или иному лицу, номинированному продавцом, в согласованном месте (если такое место согласовано сторонами) и что продавец обязан заключить договор перевозки и нести расходы по перевозке, необходимые для доставки товара в согласованное место назначения. Продавец также заключает договор страхования, покрывающий риск утраты или повреждения товара во время перевозки.

S.W.I.F.T. – _____

4.3. Все банковские расходы в стране Поставщика несет Поставщик, в стране Покупателя – Покупатель.

5. УСЛОВИЯ СДАЧИ-ПРИЕМКИ ТОВАРА

ПРИЕМКА ТОВАРА ПО КОЛИЧЕСТВУ

5.1. Окончательная приемка товара по количеству и приемка товара по качеству осуществляется Покупателем на складе Покупателя.

5.2. Приемка товара по количеству производится по транспортным и сопроводительным документам (счету-фактуре, спецификации, упаковочным листам) Поставщика. В случае отсутствия указанных документов или некоторых из них Покупатель вправе принять поставленный товар, однако в таком случае приемка товара должна быть проведена при участии компетентного органа страны Покупателя, по завершении которой составляется акт о фактическом наличии товара с обязательным указанием документов, которые отсутствуют.

5.3. В случае выявления недостачи товара вызов полномочного представителя Поставщика обязателен. Рекламационный акт по недостаче товара составляется с учетом пункта 10.1 настоящего контракта.

6. КАЧЕСТВО ТОВАРА

ПРИЕМКА ТОВАРА ПО КАЧЕСТВУ

6.1. Качество товара должно соответствовать стандартам и техническим условиям, действующим на Украине, и подтверждаться сертификатом соответствия.

6.2. Товар поставляется с остаточным сроком годности не менее 50% от общего срока годности, предусмотренного для партии товара, в противном случае Покупатель оставляет за собой право отказаться от указанной партии товара либо потребовать уменьшения цены товара.

6.3. Приемка товара по качеству производится в точном соответствии со стандартами, техническими условиями, другими обязательными для сторон правилами, а также по сопроводительным документам, удостоверяющим качество поставляемого товара (сертификат соответствия, удостоверение о качестве и т.п.). В случае отсутствия указанных документов или некоторых из них Покупатель вправе принять поставленный товар, однако в таком случае приемка товара должна быть проведена при участии компетентного органа страны Покупателя, по завершении которой составляется акт о фактическом качестве товара с обязательным указанием документов, которые отсутствуют.

6.4. В случае выявления несоответствия товара по качеству вызов полномочного представителя Поставщика обязателен. Рекламационный акт по качеству товара составляется с учетом пункта 10.1 настоящего контракта.

7. УПАКОВКА И МАРКИРОВКА

7.1. Товар должен поставляться в неповрежденной упаковке. Упаковка – деревянные ящики.

7.2. Упаковка товара должна соответствовать требованиям, установленным государственными стандартами и техническими условиями, действующими на Украине, и обеспечить полную сохранность товара от всякого рода повреждений при его транспортировке.

7.3. Поставщик несет ответственность за повреждение или гибель товара, упаковки, которые произошли в результате размещения на транспортном средстве или транспортировки товара с нарушением норм и правил.

7.4. На упаковку товара должны быть наклеены упаковочные ярлыки, которые должны содержать следующие сведения:

7.4.1 – наименование Поставщика,

7.4.2 – адрес Поставщика,

7.4.3 – наименование товара,

7.4.4 – состав товара,

7.4.5 – срок годности,

7.4.6 – вес нетто,

7.4.7 – вес брутто.

8. ФОРС-МАЖОР

8.1. При наступлении обстоятельств непреодолимой силы, то есть обстоятельств, которые возникли и действуют независимо от воли сторон и которые сторона объективно не могла предвидеть и предотвратить, если эти обстоятельства препятствуют надлежащему исполнению стороной своих обязательств по настоящему договору, срок выполнения этой стороной своих обязательств по настоящему договору продлевается на время действия обстоятельств непреодолимой силы, но не более чем на _____ месяцев.

8.2. К обстоятельствам непреодолимой силы относятся войны и иные военные действия, землетрясения, наводнения и иные стихийные бедствия, принятие органами государственной власти и местного самоуправления нормативно-правовых актов и иные подобные обстоятельства, препятствующие надлежащему выполнению сторонами своих обязательств по настоящему договору.

8.3. Сторона, которая не имеет возможности надлежаще выполнить свои обязательства по настоящему договору вследствие действия обстоятельств непреодолимой силы, обязана письменно уведомить другую сторону о наступлении указанных обстоятельств и о предполагаемом сроке их действия на протяжении 90 календарных дней с момента их наступления (с приложением доказательства существования таких обстоятельств: документа, выданного Торгово-промышленной палатой или другим компетентным органом страны, в котором зарегистрирована сторона по договору). В противном случае не исполняющая сторона утрачивает возможность ссылаться на обстоятельства



непреодолимой силы как на основании неисполнения ею своих обязательств по настоящему договору.

8.4. Если обстоятельства непреодолимой силы или их последствия действуют более 6 месяцев, любая из сторон вправе ставить вопрос о расторжении настоящего договора.

9. УРЕГУЛИРОВАНИЕ СПОРОВ

9.1. Все разногласия, возникающие вследствие или в связи с настоящим Контрактом, могут решаться путем переговоров между сторонами.

9.2. Любой спор, возникающий в связи с выполнением настоящего контракта, подлежит передаче для рассмотрения и окончательного его разрешения в Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате Украины. Стороны согласны с тем, что в процессе рассмотрения и решения спора применяется Регламент Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Украины. Правом, регулирующим настоящий контракт и любые правоотношения, связанные с ним, является материальное и процессуальное право Украины. Место проведения заседания Арбитражного суда – г. Киев.

10. САНКЦИИ И РЕКЛАМАЦИИ

10.1 Рекламации по качеству и количеству поставленной партии товара должны быть заявлены Покупателем Продавцу не позднее 45 (сорока пяти) календарных дней со дня приемки товара на складе Покупателя.

Для доказательства справедливости таких рекламаций Покупатель предоставляет Продавцу рекламационный акт, составленный с участием независимой компетентной организации (Торгово-промышленной палаты Украины, в присутствии полномочного представителя Поставщика, вызов которого является обязательным), содержащий следующие данные: номер контракта, номер товаросопроводительного документа, номер сертификата качества, существо рекламации. До её урегулирования Покупатель не имеет права реализовать или использовать партию товара, по которой заявлена соответствующая рекламация.

10.2. Поставщик рассматривает претензии Покупателя в отношении количества и качества Товара только в случае предоставления Покупателем таможенных и экспедиторских пломб, наложенных на транспортное средство (контейнер), в котором Поставщик отгрузил Покупателю данную партию товара.

10.3. Поставщик имеет право на месте через своих представителей проверить суть рекламации. Срок рассмотрения рекламации 10 (десять) календарных дней со дня отправки рекламации Покупателем.

В случае невыполнения или ненадлежащего выполнения обязательств по настоящему контракту виновная сторона обязана возместить другой стороне причиненные таким неисполнением убытки и уплатить штрафную неустойку в размере 5 % от стоимости невыполненного обязательства за каждый день

просрочки его выполнения. Начисление пени производится в течение всего периода просрочки исполнения, независимо от его длительности.

11. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

11.1. К настоящему контракту применяются ИНКОТЕРМС® в редакции 2010 г., Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров».

11.2. С момента подписания настоящего контракта все предыдущие переговоры, переписка, соглашения по данному предмету, заключенные ранее в устной или письменной форме, теряют юридическую силу.

11.3. Ни одна из сторон не имеет права передавать свои права и обязанности по настоящему контракту третьим лицам без письменного согласия на то другой стороны.

11.4. Настоящий контракт вступает в силу с момента подписания его обеими сторонами и действует в течение 1 (одного) года. Если хотя бы одной из сторон не выполнено какое-либо обязательство по настоящему договору, срок действия настоящего договора продлевается до момента надлежащего выполнения этого обязательства.

11.5. Настоящий контракт составлен на четырех страницах, в двух экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из сторон, на русском и украинском языках.

11.6. Настоящий контракт составлен при полном понимании сторонами его предмета.

ПОЧТОВЫЕ И БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

Подпись

Подпись

Заполните таблицу.

№ п/п	Статьи контракта, требующие доработки	Предложения/ замечания

3.3 Правовое регулирование взаимоотношений сторон при реализации экспорта

Помимо внешнеторгового контракта, процесс экспортной деятельности **регулируются правом какого-либо из государств участников сделки**, а деятельность каждого из контрагентов **дополнительно регламентируется его национальным законодательством**.

При составлении контракта с иностранным покупателем необходимо обратить особое внимание на категории регулирующего и применимого права.

Регулирующее право, применимое право

Регулирующее право (governing law, англ.) – это право, которое будет применяться для регулирования отношений между сторонами.

Российские организации, заключая внутренние сделки, руководствуются положениями Гражданского кодекса Российской Федерации, т.к. именно гражданское право России является регулирующим правом отношений купли-продажи. Однако во внешнеторговых сделках одной из сторон становится **иностранное предприятие с источниками гражданского права своей страны**. В этом случае в интересах обеих сторон решить вопрос о выборе регулирующего права при составлении контракта, т.к. именно с решением данного вопроса связывается **толкование написанных в контракте прав и обязанностей сторон, установление моментов, не обговоренных в контракте, но подразумеваемых, и разрешение возможных споров**.

Выбор регулирующего права

Российское законодательство

Идеальный вариант для экспортера. Положения ГК РФ хорошо известны российским организациям, поиск юриста, разъясняющего положения ГК РФ, не требует значительных временных и финансовых ресурсов.

Право государства покупателя

Наиболее невыгодный вариант для экспортера. Использовать не рекомендуется. Сложности защиты в судах при возникновении конфликтов.

Право нейтрального государства

Государства – участника Венской конвенции с развитым правопорядком и при этом, желательно, романо-германской правовой системы, например, Германии или Швейцарии.

По общему правилу, при отсутствии соглашения сторон о регулирующем праве, к контракту применяется право **государства, с которым контракт наиболее тесно связан** (основное место хозяйственной деятельности стороны и/или решающее значение для содержания договора). В договорах купли-продажи такой стороной признается продавец, однако **право окончательного выбора регулирующего права принадлежит суду.**

При выборе страны регулирующего права экспортерам следует **обратить внимание на следующие факторы:**

- возмещение убытков вместе с взысканием штрафов (в некоторых странах наложение штрафа не лишает права взыскать убытки, в других – убытки, превышающие штраф, не могут быть взысканы)
- ограничение размера финансовых неустоек (размер финансовой ответственности сторон может быть не ограничен за причинение вреда в результате мошеннических действий, грубой неосторожности и т.д.)

Но главное правило заключается в том, что выбор регулирующего права **должен быть обусловлен условиями сделки.**

ПРИМЕР КОРРЕКТНОГО СОГЛАШЕНИЯ О ВЫБОРЕ РЕГУЛИРУЮЩЕГО ПРАВА

«Договор и любые внедоговорные вопросы, вытекающие из него или в связи с ним будут толковаться и исполняться, а споры, вытекающие из Договора или связанные с ним, будут разрешаться в соответствии с Регулирующим Правом, исключая коллизионные нормы».

«Регулирующее Право» - (например) Право Англии и Уэльса, за исключением его коллизионных норм».

Применимое право (applicable law, англ.) – это право государства реализации контракта или так называемое «право государства покупателя». Это право применяется **вне зависимости от условий контракта**, заключенного между такими участниками сделки. В экспортной деятельности такими правовыми нормами являются законодательство Российской Федерации и государства покупателя.

К нормам применимого права относятся **нормы публичного права и императивные нормы частного права.** Рассмотрим их подробнее.

Публичное право регулирует отношения, связанные с обеспечением общегосударственного (публичного) интереса, т.е. публичное право регулирует отношения государства с гражданами и коммерческими организациями. Эти



нормы будут действовать и в отношении вашей деятельности, вне зависимости от того, укажете ли вы на их применение в контракте или нет.

К отраслям публичного права, **которые представляют интерес для участников внешнеэкономической деятельности**, относятся налоговое и таможенное право, нормы валютного регулирования и контроля, уголовное право, антимонопольное законодательство, нормы об охране культурных ценностей и другие. **Последствиями их несоблюдения** для экспортера являются штрафы в пользу государства покупателя, запрет заниматься определенной деятельностью или совершать определенные действия, уголовные санкции (в т.ч. арест, лишение свободы).

Практика показывает, что для соблюдения норм публичного права критичным является **вопрос получения лицензий**. Лицензия – это право на выполнение каких-либо действий, которое может удостоверяться одноименным документом (license), сертификатом (certificate) или разрешением (permit). Для продажи и использования своей продукции в государстве покупателя экспортеру необходимо **внимательно ознакомиться с положениями законодательства государства покупателя в области лицензирования**. В контракте рекомендуется закрепить договоренности о том:

1. какие именно лицензии необходимо получить (перечислять их стоит закрытым списком);
2. какая из сторон несет ответственность за неполучение разрешения (лицензии);
3. возмещает ли покупатель расходы экспортера на получение лицензии;
4. как именно будут изменены сроки поставки, если получение лицензии невозможно и/или задерживается по причинам, не зависящим от экспортера.

Императивное частное право – это юридические нормы, регулирующие **отношения равноправных частных лиц**; их применение обязательно и не может быть изменено соглашением сторон (контрактом). Несоответствие контракта или какого-либо его условия императивным предписаниям может привести к **признанию контракта недействительным в целом или в части** определенного его условия.

При подготовке контракта рекомендуется изучить, **являются ли следующие положения императивными нормами права** государства покупателя:

- об установленном сроке исковой давности;
- об ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение договорных обязательств;
- об изменении (в том числе одностороннем), приостановке или расторжении контракта;
- о распределении рисков и переходе права собственности;

- о языке (в т.ч. о языке технической документации).

Если контракт содержит перечень нормативных актов (в том числе государства покупателя), требования которых являются обязательными для экспортера при исполнении обязательств, такой **перечень целесообразно делать закрытым**. По возможности следует возложить на покупателя обязанности **по передаче экспортеру перечисленных нормативных актов** на приемлемом для экспортера языке и **заблаговременному информированию экспортера об изменениях**, произошедших в указанных нормативных актах.

РЕКОМЕНДУЕМЫЕ ФОРМУЛИРОВКИ

1

«Каждая Сторона обязуется отслеживать изменения, вносимые в законодательство государства покупателя, а также в нормы и стандарты после _____ (указывается момент, после наступления которого Стороны будут обязаны отслеживать изменения, например, Дата вступления контракта в силу, дата начала изготовления продукции иная дата), влияющие на выполнение Сторонами обязательств по настоящему Контракту»

2

Изменение требований обязательных для экспортера нормативных актов, норм, стандартов (в том числе, появление новых) является основанием требовать изменения контракта по инициативе экспортера, приостановки работ экспортером, продление срока поставки, требование увеличения цены контракта.

Для учета всех юридических формальностей до подписания контракта **рекомендуется следующий алгоритм работы:**

1. Формирование рабочей группы из менеджеров, юристов и специалистов в области налогообложения.
2. Исследование законодательства страны контрагента и текстов международных договоров, влияющего на исполнение вашего контракта (межправительственные соглашения между РФ и государством покупателя; международные договоры о торгово-экономическом сотрудничестве, товарообороте, платежах, налогообложении; возможное введение экономических или политических санкций и т.д.).
3. Подготовка текста контракта с учетом особенностей иностранного законодательства и указанием используемых в работе языков (язык преимущественного толкования двуязычного контракта, переписки, судебного разбирательства, разрабатываемой по контракту документации и т.д.).

ЯЗЫК. ПРИМЕРЫ ФОРМУЛИРОВОК

- Контракт составлен на _____ языке(ах) (*указывается язык(и)*). Вариант, составленный на _____ языке (*указывается язык*), имеет приоритет и является основным языком Контракта.
- Языком преимущественного толкования двуязычного Контракта и языком судебного разбирательства для российского экспортера должен быть русский или английский язык.
- В качестве языка для повседневного общения принимается _____ язык (*указывается язык*). В качестве языка для переписки принимается _____ язык.
- В качестве языка разрабатываемой Технической документации принимается _____ язык. (*указывается язык*).

4. Подготовка юридических заключений о соответствии контракта регулируемому праву и применимому праву:

- правовое заключение о действительности контракта в соответствии с положениями регулирующего права и права государства покупателя;
- меморандум о наличии императивных норм по ключевым условиям контракта: о гарантийном сроке, об ответственности за неисполнение обязательств, о распределении рисков, переходе права собственности и других;
- заключение о том, не нарушают ли положения контракта нормы регулирующего права и права государства покупателя.

5. Подписание контракта.

Грамотно составить контракт и минимизировать риски дополнительных расходов по исполнению контракта экспортерам могут помочь **юристы-консультанты**.

Юридическое сопровождение внешнеторгового контракта

Квалифицированные юристы оказывают услугу правовой экспертизы.

Правовая экспертиза – это анализ документа, описание возможных рисков и последствий для компании в случае судебного разбирательства и составление вариантов для коррекции документа.

При выборе юриста для помощи в заключении международной сделки важно заранее продумать **механизм отбора нужного именно вам консультанта**. Вы можете обратиться к **международным базам данных юристов**, таким как:

Chambers and Partners – www.chambersandpartners.com. Одно из старейших юридических издательств, ежегодно выпускающих рейтинг по областям специализации. Юрфирмы и отдельные юристы ранжируются на основе их квалификации, опыта, эффективности, сервиса. Например, чтобы найти налогового консультанта в Китае, выберите на сайте: Asia (Азия) -> China (Китай) -> Tax (Налого);

The Legal 550 – www.legal500.com. Издательство составляет справочник лучших юристов, основываясь на независимых исследованиях, анкетировании юридических фирм и опросе клиентов и представителей конкурирующих фирм. На портале вы также можете посмотреть рейтинг консультанта по соответствующей практике и региону/стране.

Выбранный юрист может проконсультировать вас не только при составлении текста контракта, но и в правом обеспечении вашего взаимодействия с партнером. Существует **несколько рекомендаций по выбору юриста-консультанта и работе с ним:**

- Для понимания квалификации юриста и существующих расценок обратитесь в интересующую вас юрфирму;
- Заранее подготовьте примерное техническое задание с описанием ожидаемой сферы работы юриста;
- Читая предлагаемый юристом документ, вникайте в текст и уточняйте или исправляйте формулировку, если вы видите неточность или возможность двоякого толкования;
- Обращайте внимание не только на предмет договора, но и условия его расторжения;
- Для изучения права страны покупателя обратитесь к локальному юристу, для финальной вычитки – к услугам международной юридической фирмы.

Так как, к сожалению, даже грамотно составленный контракт **не может защитить экспортера от неисполнения контракта по вине контрагента**, предпринимателям важно знать различные механизмы урегулирования споров.

Под термином «спор» обычно понимают **расхождение, разногласие или претензию, возникающие по контракту или в связи с ним**, в том числе вопросы, возникающие в отношении факта наличия, действия, толкования, нарушения или прекращения контракта. Механизмы разрешения коммерческих споров принято делить на досудебные и судебные.

Досудебное урегулирование споров

Варианты **досудебного урегулирования спора:**

1. Переговоры между сторонами. **Устные переговоры** с участием уполномоченных экспертов со стороны экспортера и покупателя для принятия компромиссного решения по возникшему спору.
2. Претензионный порядок. Письменные переговоры, когда одна сторона недовольна нарушением контракта другой стороной и пишет ей претензию. Претензионный порядок может являться **обязательным как в силу регулирующего права, так и в силу контракта**. В этом случае

суд не рассматривает заявление, пока стороны не выполнят требования регулирующего права/контракта по поводу применения претензионного порядка.

3. Альтернативные способы разрешения споров. Дружественное урегулирование споров при содействии нейтрального третьего лица. Стороны могут совместно назначить нейтральное лицо или согласовать требования к качествам нейтрального лица, назначаемого Международной торговой палатой, где проводятся **посреднические процедуры в соответствии со специальным регламентом ADR**. Процедура ADR начинается с подачи совместного или одностороннего заявления в Секретариат ADR, а разбирательство начинается, только если обе стороны согласны на него.

Самым часто используемым альтернативным способом разрешения споров является **медиация**. Это добровольно конфиденциальная процедура, в ходе которой независимый посредник (медиатор) **без вынесения решения** помогает участвующим в споре сторонам в разрешении существующего спора с учетом интересов обеих сторон. Задача медиатора состоит в **нахождении компромиссных решений**: во время процедуры медиации стороны, участвующие в конфликте, самостоятельно приходят к взаимовыгодному решению, опираясь на опыт, знания и умения медиатора. Разрешение спора **полностью зависит от воли самих спорящих**.

Отличия процедуры медиации от судебного разбирательства в государственном суде

СУД	МЕДИАЦИЯ
Процесс может начаться и вопреки воле одной из сторон	Процедура медиации подразумевает добровольность
Судья назначается	Медиатор выбирается
Решение принимается в строгом соответствии с буквой закона	Решение принимается с учетом интересов сторон, но в рамках закона
Суд наделен властными полномочиями	Медиатор не имеет властных полномочий и лишь способствует выработке решения
Длительная и формализованная процедура	Ускоренная и неформальная процедура
Публичность процесса	Конфиденциальность
Состязательность сторон	Сотрудничество сторон

Также среди альтернативных методов урегулирования конфликта выделяют **независимую экспертизу** (запрос сторон нейтральному лицу для подготовки заключения по техническим или правовым вопросам), **Mini-trial** (формирование

группы из ответственных лиц, представляющих каждую сторону, и нейтрального лица для разработки решения, максимально удовлетворяющего обе стороны) и **комбинацию механизмов** (например, экспертиза нейтрального лица в ходе процедур медиации).

Существуют и иные способы досудебных способов урегулирования споров, такие как **Совет по рассмотрению споров – Dispute review board (DRB)** и **Совет по урегулированию споров – Dispute adjudication board (DAB)**. Все эти разбирательства носят рекомендательный характер. Стороны могут выбрать такой способ разрешения спора, который предусматривает **сначала проведение мирных переговоров, а после этого** – в случае недостижения соглашения дружественным путем – **обращение к арбитражу**. Судебный порядок разбирательств **более тяжеловесный и дорогостоящий**, однако для защиты своих прав экспортерам следует быть готовыми и к нему.

Судебное урегулирование споров

Споры по внешнеэкономическому контракту могут рассматриваться в **государственном или коммерческом суде**.

Сложность обращения в **государственный суд** заключается в том, что рассмотрение одного и того же спора может входить в компетенцию сразу нескольких стран. Поэтому в контракте необходимо **указать выбранный сторонами суд** для рассмотрения возможного спора. Это может быть один из следующих вариантов:

- Конкретный арбитражный суд в Российской Федерации;
- Конкретный суд иностранного государства, уполномоченный рассматривать коммерческий спор из контракта (не рекомендуется);
- Суд той страны, которая в будущем выступит истцом или ответчиком.

Здесь также следует обратить внимание на то, что в юридической терминологии **на иностранных языках термины «арбитраж» и «арбитражный суд»** ("arbitration" и "arbitration court" в английском языке или "Schiedsgericht" – в немецком языке) **означают «третейский суд» и не применимы к российским государственным арбитражным судам**.

Третейский суд (международный коммерческий арбитраж) – это инструмент негосударственного рассмотрения гражданско-правовых споров, т.е. **суд, избираемый или создаваемый самими сторонами** в целях вынесения окончательного и обязательного для сторон решения.

Существуют два вида международных коммерческих арбитражей:

- **Институционный** (или постоянно действующий) арбитраж создается при национальных торговых и торгово-промышленных палатах, ассоциациях, биржах и т.д.

- **Арбитраж «ad hoc»** образуется сторонами для рассмотрения конкретного спора. Стороны самостоятельно выбирают место проведения арбитражного разбирательства, определяют правила избрания арбитров и устанавливают арбитражную процедуру.

Для рассмотрения возможных споров в третейском суде стороны добавляют в контракт **арбитражную оговорку**.

ПРИМЕР АРБИТРАЖНОЙ ОГОВОРКИ



- «Все споры, разногласия или требования, вытекающие из контракта или в связи с ним, в том числе касающиеся его толкования, исполнения, нарушения, прекращения или недействительности, и которые не удалось разрешить мирным путем, подлежат передаче для разрешения в Арбитраж.
- Решение Арбитража является окончательным и обязательным для исполнения Сторонами.
- Арбитражное соглашение, предусмотренное настоящим Пунктом, будет регулироваться правом Англии»

Преимущества рассмотрения спора в международном коммерческом арбитраже:

- 1) нейтральность разрешения конфликтов между субъектами разных государств;
- 2) широкие возможности исполнения решения за рубежом;
- 3) конфиденциальность самого процесса и арбитражного решения;
- 4) возможность влиять на место рассмотрения (город), применимое право и язык арбитражного разбирательства;
- 5) спор может быть рассмотрен одним или тремя арбитрами, которые могут иметь специализацию в определенной сфере – это позволяет уменьшить расходы на проведение судебных экспертиз;
- 6) решение арбитража подлежит исполнению в принудительном порядке.

В любом случае при возникновении спора экспортеру следует учесть принципиальные детали конкретной ситуации и **взвешенно выбрать процедуру разрешения конфликта**. А для того чтобы не чувствовать себя беззащитным в правовых вопросах, предпринимателям рекомендуется обратиться за консультацией к профессиональным юристам-международникам.

МАТЕРИАЛ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Вопросы:

- 1) Как могут быть сформулированы определения регулирующего права и применимого права?

- 2) На какие аспекты стоит обратить внимание при выборе страны регулирующего права?
- 3) Какие отрасли публичного права представляют интерес для участников внешнеэкономической деятельности?
- 4) На какие моменты, относящиеся к процессу получения лицензии, стоит обратить внимание в тексте контракта?
- 5) Какие положения контракта следует проверить для понимания, являются ли они императивными в стране партнера?
- 6) Из каких шагов состоит рекомендуемый алгоритм работы для учета всех правовых формальностей?
- 7) Как именно может помочь правовая экспертиза контракта?
- 8) Какие существуют базы данных юристов?
- 9) Как может быть сформулировано определение коммерческого спора?
- 10) Какие существуют варианты досудебного урегулирования коммерческих споров?
- 11) В чем заключается процедура медиации?
- 12) Какие существуют отличия процедуры медиации от судебного разбирательства?
- 13) Какие еще существуют альтернативные методы досудебного урегулирования споров?
- 14) В чем заключается сложность обращения в государственный суд и как она может быть разрешена?
- 15) Как можно сформулировать определения международного коммерческого арбитража (третейского суда)?
- 16) Что нужно добавить в текст контракта для рассмотрения возможных споров в третейском суде?
- 17) Какие существуют преимущества рассмотрения коммерческих споров в международном арбитраже?

Задание. Решите кейс, предложите варианты досудебного урегулирования спора и способы избежать подобной ситуации.

Условия кейса. Вы получили заказ на продукцию в сентябре 2017 года. Изготовили продукцию в декабре 2017 года в соответствии с действовавшими на тот момент техническими нормами государства покупателя. И готовы были отгрузить продукцию в январе 2018 года. Однако 1 января 2018 года в государстве покупателя приняты обновленные технические нормы, которые требуют осуществить переработку/модернизацию вашей продукции, что повлечет дополнительные расходы и сдвинет график поставки вправо.

Какие варианты досудебного решения данной проблемы вы можете предложить партнеру?



Какие условия можно было добавить в контракт, чтобы избежать подобной ситуации?

1)

4. Интеллектуальная собственность

4.1 Сохранность прав интеллектуальных собственности за рубежом

Интеллектуальная собственность рассматривается как **результаты интеллектуальной деятельности** (так называемые РИДы), а также **средства индивидуализации**, используемые для идентификации компаний, товаров или услуг, продукта или технологии (так называемые бренды).

Виды объектов интеллектуальной собственности (РИДы и бренды)

Для распоряжения правами на объекты интеллектуальной собственности в экспортных сделках почти всегда компании-экспортеру **необходимо оформить на себя права** на такие результаты. Подробнее рассмотрим самые часто используемые в экспортных процессах объекты интеллектуальной собственности: РИДы и бренды.

Признаки различных результатов интеллектуальной деятельности

ВИД	ОБЪЕКТ	ЧТО ОХРАНЯЕТСЯ	КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ	СРОК ОХРАНЫ	РЕГИСТРАЦИЯ
Патент	<p><i>Изобретение</i> (техническое решение, относящееся к продукту или способу применения продукта)</p> <p><i>Полезная модель</i> (техническое решение, относящееся к устройству)</p> <p><i>Промышленный образец</i> (новое решение внешнего вида устройства)</p>	<p><i>Сущность технологии:</i></p> <p>описание технического устройства, схема устройства или дизайн образца</p>	Сохраняется до публикации заявки	<p>Изобретение – 20 лет</p> <p>Полезная модель – 10 лет</p> <p>Промышленный образец – 5 лет</p> <p>(срок может быть продлен до 25 лет)</p>	Необходима регистрация в Роспатенте
Ноу-хау	<i>Секреты производства</i> (производственные, технические, экономические, организационные и другие)	Информация, имеющая хотя бы потенциальную коммерческую ценность	Обязательно. Компания принимает разумные меры для соблюдения ноу-хау в тайне	Бессрочно, пока неизвестно рынку	Не требуется, достаточно соблюдения секретности

Объекты авторского права	Литературные, фотографические и иные произведения	Форма выражения (но не сущность описанных технологий)	Не требуется	70 лет после смерти автора	Не требуется, достаточно самого факта создания
Идеи	Концепции, принципы, методы, процессы, системы, открытия, факты и другие невоплощенные идеи	Не охраняются			

Патентование за рубежом. Согласно ст. 1395 Гражданского кодекса РФ, заявка на выдачу патента на изобретение или полезную модель, созданные в Российской Федерации, **может быть подана в зарубежное патентное ведомство по истечении 6 месяцев с даты ее подачи в Роспатент.** Однако целесообразнее сразу подать в Роспатент международную патентную заявку по системе РСТ.

Patent Cooperation Treaty (РСТ, Договор о патентной кооперации) – международная система, позволяющая получить свой национальный патент в 149 странах по всему миру, подав через Роспатент одну международную патентную заявку. Во время прохождения международной фазы, которая обычно длится не менее 30 месяцев, заявитель имеет право переходить на национальные фазы иностранных государств для получения национальных патентов в выбранных им странах. Обратите внимание, что, **если вас интересует патентования в двух-трех странах,** то заявка РСТ не является удобной и выгодной для вас, и лучше выбрать патентования через 6 месяцев в Роспатент.

Патентование за рубежом требует **привлечения иностранного патентного поверенного.** Реестр местных патентных поверенных (patent attorneys) обычно доступен на сайте государственного патентного ведомства соответствующей страны.

Перечень сайтов патентных ведомств государств мира доступен на сайте **Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС):** <http://www.wipo.int/directory/en/urls.jsp>. Также по всем вопросам, связанным с зарубежным патентованием и работой с иностранными патентными поверенными, экспортеры могут обращаться напрямую в **Центр интеллектуальной собственности «Сколково»:** <http://ip.sk.ru>.

Другим видом интеллектуальной собственности, представляющим интерес для экспортера являются бренды, применяемые для идентификации компаний, её продуктов и услуг.

Признаки различных средств индивидуализации

БРЕНД	ЧТО ОПРЕДЕЛЯЕТ	РЕГИСТРАЦИЯ	СРОК ДЕЙСТВИЯ	ВОЗМОЖНОСТЬ ОТЧУЖДЕНИЯ
Фирменные наименования	Коммерческие организации	В учредительных документах компании. Регистрируются в государственных органах (в России – налоговые органы) при регистрации юридического лица	До ликвидации компании	Нет, только при продаже компании
Товарные знаки	Товары и услуги	В реестре Роспатента (или патентных ведомствах за рубежом). Ограничены перечнем товаров и услуг МКУТ (Международная классификация товаров и услуг), сходным с ОКВЭД	10 лет, с возможностью неоднократного продления	Да
Коммерческие обозначения	Предприятия	Не подлежат регистрации	Бессрочно, при условии длительного использования на определенной территории	Нет, только при продаже предприятия

Оригинальные названия компаний, товарные знаки или вывески, привлекательные для потребителя, могут **поднять стоимость товара и положительно повлиять на деловую репутацию.**

Поддержка зарубежного патентования

Патентование на мировых рынках может быть весьма затратным: потребуется оплатить пошлины и услуги иностранных патентных поверенных, а после выдачи патента оплачивать сборы за поддержание его в силе. Однако, для российских экспортеров существует множество возможностей **получить финансовую поддержку** при патентовании за рубежом.

В Российской Федерации действует целый комплекс мер, направленных на оказание поддержки экспортерам при зарубежном патентовании. К этим мерам относятся не только консультации и ответы на вопросы, но и финансовая поддержка заявителей.

Экспортеры могут обращаться по вопросам, связанным с оформлением интеллектуальной собственности за рубежом, в **АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ); Центры поддержки технологий и инноваций (ЦПТИ)**, получившие аккредитацию во Всемирной организации интеллектуальной

собственности (ВОИС) и Роспатенте: <http://www.wipo.int/tisc/ru> и в **Центр интеллектуальной собственности «Сколково»**: <http://ip.sk.ru>

Более точную информацию по финансовым мерам поддержки зарубежного патентования, доступным в вашем регионе, следует уточнить **в местных органах власти и у представителей институтов развития.**

Граждане России имеют право на **90% уменьшение размера международной пошлины за подачу международной заявки РСТ.** Также законодательством некоторых стран установлены **национальные льготы**: например, в США и Канаде размер поддержки зависит от размера предприятия, а в Сингапуре есть возможность запросить более дешевую экспертизу при наличии отчета одного из заявленных ведомств (UK, EP, US, CA, JP, AU, KR, NZ).

Обратите внимание, что регистрация РИДов и брендов будет **ограничена территорией выбранной страны.** Поэтому при выходе на новые внешние рынки есть риск **нарушения прав третьих лиц**, зарегистрировавших схожие объекты интеллектуальной деятельности в своей стране.

МАТЕРИАЛ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Вопросы:

- 1) Что необходимо сделать для распоряжения правами на объекты интеллектуальной собственности в экспортных сделках?
- 2) Как расшифровывается аббревиатура РИД?
- 3) На какие объекты РИДов может быть получен патент?
- 4) При каких условиях охраняются ноу-хау?
- 5) Какие РИДы не охраняются?
- 6) Как может быть подана заявка на патентование за рубежом?
- 7) В каких случаях заявка РСТ является неудобной для экспортера?
- 8) Для чего применяются бренды?
- 9) Какие существуют виды средств индивидуализации?
- 10) Какие бренды подлежат регистрации?
- 11) Как могут помочь оригинальные названия компаний и товарные знаки?
- 12) В какие организации экспортеры могут обратиться для получения финансовой поддержки патентования?
- 13) Какие существуют льготы для экспортеров при зарубежном патентовании?

Задание. Определите, какой вид интеллектуальной собственности может защищаться в следующих случаях (изобретение, объект авторских прав, торговый знак и т.д.)? Заполните таблицу.

Признак товара	Вид защищаемой интеллектуальной собственности
Новая технология бритвы Braun Series 5	



Название парфюма Chanel Allure	
Рецепт приготовления конфет Raffaello	
Зарегистрированный цвет подошвы обуви Christian Louboutin	
Фотография на обложке каталога вашей продукции	

4.2. Нарушение прав интеллектуальной собственности третьих лиц

Для того чтобы **узнать о наличии схожих РИДов и брендов**, зарегистрированных на территории интересующей экспортера страны, необходимо заранее провести патентно-информационные поиски.

Патентно-информационные поиски

Патентно-информационные исследования и проверка реестров помогут проверить, **не нарушаются ли права третьих лиц** в странах, выбранных для экспорта. Во время патентных поисков следует помнить, что в течение некоторого времени (обычно 18 месяцев) информация о последних патентных заявках **недоступна широкой публике**. Поэтому начинать патентные поиски следует заранее, еще до этапа разработки модернизированного продукта.

Традиционно выделяют следующие виды патентных поисков:

1. **Проверка патентоспособности** (можно ли получить патент?). Проводится **при принятии решения о подаче заявки** на выдачу патента, проверяется соответствие патентуемого результата критериям патентоспособности (мировая новизна, изобретательский уровень и т.д.). Проверку проводят патентные поверенные, чтобы **избежать отказа в выдаче патента** при дальнейшей экспертизе в патентном ведомстве.
2. **Патентная чистота** (будут ли нарушены права третьих лиц?). Проводится **для реализации продукции на внешних рынках без нарушения прав третьих лиц**, владеющих патентами в интересующих экспортера странах. Для проведения проверки патентной чистоты рекомендуется привлекать патентных поверенных.
3. **Патентный ландшафт** (что разработали конкуренты и куда движется индустрия?). Отчет о текущем состоянии технологий, составляется на основе патентных данных. Полезен **при выборе потенциальных рынков, переговорах с инвесторами и при анализе активности конкурентов**. Патентный ландшафт показывает, какие разработки, кем, где и в какой период времени были анонсированы в научных публикациях или поданы на регистрацию.

Данные виды проверок осуществляются с помощью **реестров объектов интеллектуальной собственности**. Базы данных зарегистрированных прав на объекты интеллектуальной собственности содержат информацию о патентных заявлениях и товарных знаках, которые можно проверить на схожесть. Такие **базы данных ведут патентные ведомства**, такие как Роспатент (Информационно-поисковая система и Открытые реестры), Всемирная организация интеллектуальной собственности (база данных PATENTSCOPE,

ROMARIN, Глобальная база данных по брендам, Глобальная база данных по образцам, HagueExpress) и другие.

Также экспортерам следует заранее убедиться, что товар, подлежащий экспорту, не попадает под ограничения правообладателей, для этого отдельно проверяются таможенные реестры соответствующих стран.

Таможенно-правовое регулирование

В целях таможенно-правового регулирования защиты прав на объекты интеллектуальной собственности **в каждом государстве Таможенного союза (ТС) были созданы ТРОИС** (Таможенные реестры объектов интеллектуальной собственности) **и Единый ТРОИС** (Единый таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности государств – членов Таможенного союза).

Использование информации из ТРОИС позволяет таможенным органам на границе со странами, не являющимися членами ТС, **пресекать ввоз в страну товаров, включающих объекты интеллектуальной собственности**, не уполномоченными на это лицами: таможенные органы приостанавливают их выпуск и сообщают правообладателю о нарушении его прав. Правообладателям рекомендуется **включать принадлежащие им объекты интеллектуальной собственности в ТРОИС с целью обеспечения эффективной защиты их интеллектуальных прав таможенными органами** (в частности, с целью пресечения неоднократных попыток ввоза контрафактного товара).

Таможенные органы также имеют право по собственному усмотрению приостанавливать таможенное оформление товаров, **если обнаружены признаки нарушения прав интеллектуальной собственности**.

В случае приостановки экспорта из-за нарушения интеллектуальных прав экспортерам рекомендуется следующий алгоритм действий (с поправкой на то, что в каждой стране применяется собственное национальное законодательство):

1. Выяснить причины и срок приостановки экспорта

Для товаров, включенных в ТРОИС, таможня обязана проводить проверочные мероприятия и приостанавливать выпуск товара **на срок до 10 дней**. Для товаров, не включенных в ТРОИС, но по которым зарегистрированы права на объект интеллектуальной собственности, таможня имеет право проводить проверочные мероприятия и приостанавливать выпуск **на срок до 7 дней**.

2. Собрать доказательства того, что товары были законно введены в гражданский оборот (началась их продажа на рынке с согласия правообладателя):

- направить в таможенный орган **письменный запрос о предоставлении дополнительной информации** о товарах,



- выпуск которых приостановлен (о производителе, отправителе, количестве, маркировке);
- обратиться в таможенный орган с просьбой выдать **письменное разрешение на взятие под таможенным контролем проб и образцов товаров**, в отношении которых принято решение о приостановлении выпуска, проведение их исследования, осуществление осмотра, фотографирования или осуществление фиксирования таких товаров иным образом;
 - кроме того, экспортер может **обратиться непосредственно к правообладателю** с запросом о том, правомерно ли, по его мнению, товар был введен в оборот.

3. **Предоставить доказательства таможенному органу** и продолжить экспорт.

Следует помнить, что за нарушение прав на интеллектуальную собственность таможенные органы могут **привлечь экспортера к административной и уголовной ответственности**, а правообладатель – подать в суд с иском **о возмещении убытков и взыскании компенсации**. В свою очередь, экспортер может **оспорить патент** и через Палату по патентным спорам Роспатента **признать предоставление ему правовой защиты недействительным** (например, в связи его долгосрочным неиспользованием).

Оспаривание патентов и товарных знаков при запрете экспорта может быть эффективной мерой, в том числе в переговорах с правообладателем. Оценку перспектив оспаривания, а также подготовку возражений следует доверить **профессиональному патентному поверенному**. Более точно по каждой стране предоставить подобную информацию сможет патентный поверенный из соответствующего государства. Реестр местных патентных поверенных (patent attorneys) обычно доступен на сайте государственного патентного ведомства соответствующей страны.

Перечень сайтов патентных ведомств государств мира доступен **на сайте Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС)** – <http://www.wipo.int/directory/en/urls.jsp>. Кроме того, существуют общепризнанные международные рейтинги фирм и патентных поверенных, в которых также можно поискать профильного специалиста.

МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Вопросы:

- 1) С какой целью проводятся патентно-информационные поиски?
- 2) Какие выделяют виды патентных поисков?
- 3) В каких ситуациях может быть полезен патентный ландшафт?

- 4) Какая информация содержится в реестрах объектов интеллектуальной собственности?
- 5) С какой целью были созданы ТРОИС?
- 6) Какие шаги следует предпринять в случае приостановки экспорта из-за нарушения интеллектуальных прав?
- 7) Какие наказания применяются за нарушение прав на интеллектуальную собственность?
- 8) В каких случаях оспаривание патентов и товарных может быть эффективным?

Задание. Решите кейс и подумайте, как экспортер мог избежать подобной ситуации?

Условия кейса

ДЕЛО № А55-28278/2011:

привлечение к ответственности по ст. 14.10 КоАП РФ за экспорт товаров, содержащих незаконное воспроизведение товарного знака ОАО «АвтоВАЗ»

1. Обстоятельства дела

Самарская таможня (далее – таможенный орган) обратилась в арбитражный суд с заявлением о привлечении ООО «М5 мото» (далее – ответчик) к административной ответственности по статье 14.10 КоАП РФ.

Как усматривается из материалов дела, ответчик, выступая в качестве декларанта, предъявил к таможенному оформлению по процедуре экспорта товары «запасные части к автомобилям», отправляемые в Литву. При досмотре оформляемых товаров установлено, что на них нанесено графическое изображение «Ладья», охраняемое свидетельством на товарный знак РФ № 157849 (далее – товарный знак), правообладателем которого является ОАО «АвтоВАЗ» (далее – АвтоВАЗ). Товарный знак был включен в ТРОИС. В связи с наличием на товарах признаков незаконного использования товарных знаков АвтоВАЗа таможенный орган приостановил выпуск товаров и уведомил об этом АвтоВАЗ. АвтоВАЗ в ответном письме подтвердил свое исключительное право на товарный знак и отсутствие каких-либо лицензионных соглашений с ответчиком. Таможенный орган составил протокол об административном правонарушении и направил материалы дела в суд для привлечения ответчика к ответственности по статье 14.10 КоАП РФ.

Суды трех инстанций удовлетворили заявление таможенного органа и привлекли ответчика к административной ответственности по статье 14.10 КоАП РФ.

2. Позиция суда

Как указал суд, ответчик, осуществляя в рамках предпринимательской деятельности приобретение спорного товара, принял все риски, связанные с его приобретением, хранением, предложением к продаже и продажей. Вступая в

Список литературы:

1. И. Борисов. Внешнеторговый контракт как описание цепочки поставок // Логистик и система. – 2005. – № 7-8.
2. Ефимов И.С. Стратегия и тактика управления коммерческой сделкой. – М.: Дело, 2002.
3. Договорное право в международном обороте. М.: Статут, 2000.
4. Инкотермс® 2000. Научно-практический комментарий. М.: Статут, 2008.
5. Инкотермс 2020. Правила ICC по использованию национальных и международных торговых терминов. Публикация ICC723ER / пер. с англ Вилковой Н.Г.
6. Рамберг Ян. Международные коммерческие транзакции. Четвертое издание. Публикация ICC № 711. International Commercial Transactions. Jan Ramberg. Fourth Edition. ICC Publication No. 711E / ЯнРамберг; [пер. сангл. подред. Н.Г. Вилковой]. –М.: Инфотропик Медиа, 2011. – 896 с. ISBN 978-5-9998-0090-9.
7. Ingeborg Schwenzer (ed.), Schlechtriem & Schwenzer, Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), 3rd ed., Oxford 2010
8. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарии. – М.: Юрид. лит., 1994.
9. Шмиттгофф К.М. Экспорт: право и практика международной торговли: пер. с англ. –М.: Юрид. лит., 1993.
10. Богуславский М.М. Международное частное право // Международные отношения. – М.:, 1994.
11. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов / Л.Е. Стровский, С.К. Казанцев, Е.А. Паршина и др. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
12. Забелова Л.Б., Ястребов Д.А. Основы правового регулирования договора международной купли-продажи товаров. – М.: ПОЛТЕКС, 2009.

Приложения

Приложение 1. Международные организации по упрощению процедур экспорта и разработанные ими международно-правовые акты

Наименования международных организаций по упрощению процедур международной торговли/основные направления деятельности/ ссылки	Разработанные МПА, актуальные при ведении экспортного проекта
<p>Европейская экономическая комиссия ООН – разрабатывает инструменты для упрощения, согласования и автоматизации процедур и процесса обработки документов в международной торговле. При ЕЭК создан Центр ООН содействия торговле и электронному бизнесу.</p> <p>http://www.un.org/</p>	<p>Формуляр-образец Организации Объединенных Наций для внешнеторговых документов, счета, коды классификации стран, рекомендации</p>
<p>Международная торговая палата (МТП). Деятельность МТП направлена на решение наиболее актуальных вопросов, среди которых разработка унифицированных правил и стандартов ведения бизнеса и решение задач, связанных с либерализацией международной торговли.</p> <p>http://www.iccwbo.ru/</p>	<p>«Инкотермс®» (Унифицированные торговые термины МТП), Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (UCP 600), Арбитражный регламент МТП</p>
<p>Европейская экономическая комиссия ООН – одна из пяти региональных комиссий Организации Объединенных Наций, служит для правительств региональным форумом для разработки конвенций, норм и стандартов по гарантиям безопасности и качества потребителям, помогает охранять окружающую среду, упрощает процедуры торговли и др.</p> <p>http://www.un.org/</p>	<p>Европейская конвенция о внешнеторговом арбитраже Общие условия купли-продажи, стандартные статьи, подготовленные под эгидой Европейской экономической комиссии Организации Объединенных Наций, в приложении II.</p> <p>http://www.conventions.ru</p>
<p>Институт унификации частного права УНИДРУА (Международный институт унификации частного права) – межправительственная организация по унификации частного права.</p>	<p>Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 2010.</p> <p>http://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2010/translations/</p>



Наименования международных организаций по упрощению процедур международной торговли/основные направления деятельности/ ссылки	Разработанные МПА, актуальные при ведении экспортного проекта
<p>http://www.unidroit.org/</p> <p>Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) – международная организация, занимающаяся администрированием ряда ключевых международных конвенций в области интеллектуальной собственности, в первую очередь Бернской конвенции об охране литературных и художественных произведений и Парижской конвенции об охране промышленной собственности. С 1974 года также выполняет функции специализированного учреждения Организации Объединенных Наций по вопросам творчества и интеллектуальной собственности.</p> <p>wipo.int/portal/ru</p>	<p>blackletter2010-russian.pdf</p> <p>Конвенция ВОИС Международные договоры в области авторских и смежных прав, в области промышленной собственности.</p> <p>wipo.int/portal/ru</p>
<p>Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) – занимается унификацией правил международной торговли и разработкой наднациональных норм.</p> <p>http://www.uncitral.org/uncitral/ru/about_us.html</p>	<p>Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров (1974 г.), Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ – одобрен ООН (1976 г.), Конвенция о морской перевозке грузов – одобрена на конференции ООН в Гамбурге (март 1978 г.), Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров – принята ООН в Вене (апрель 1980 г.), Конвенция о международных переводных векселях и международных простых векселях – принята ООН (9 декабря 1988 г.), Конвенция о международной смешанной перевозке грузов, Конвенция Организации Объединенных Наций о независимых гарантиях и резервных аккредитивах (Нью-Йорк, 1995 г.),</p>



Наименования международных организаций по упрощению процедур международной торговли/основные направления деятельности/ ссылки	Разработанные МПА, актуальные при ведении экспортного проекта
	Конвенция ООН об использовании электронных сообщений в международных договорах (Нью-Йорк, 2005 г.), Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже (1985 г.), Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международных кредитовых переводах (1992 г.), Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг и Руководство по его принятию (1994 г.), Типовой закон ЮНСИТРАЛ о трансграничной несостоятельности (1997 г.), Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле (1996 г.), Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронных подписях (2001 г.), Правовое руководство ЮНСИТРАЛ по составлению международных контрактов на строительство промышленных объектов и др. (1987 г.)
Международная торговая палата (МТП). Деятельность МТП направлена на решение наиболее актуальных вопросов, среди которых разработка унифицированных правил и стандартов ведения бизнеса и решение задач, связанных с либерализацией международной торговли	«Инкотермс®» (Унифицированные торговые термины МТП), Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (UCP 600), Арбитражный регламент МТП
ЕЭК ООН	Европейская конвенция о внешнеторговом арбитраже Общие условия купли-продажи, стандартные статьи, подготовленные под эгидой Европейской экономической комиссии Организации Объединенных Наций, в приложении II



Наименования международных организаций по упрощению процедур международной торговли/основные направления деятельности/ ссылки	Разработанные МПА, актуальные при ведении экспортного проекта
Институт унификации частного права УНИДРУА	Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 2010
Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) – международная организация, занимающаяся администрированием ряда ключевых международных конвенций в области интеллектуальной собственности, в первую очередь Бернской конвенции об охране литературных и художественных произведений и Парижской конвенции об охране промышленной собственности. С 1974 года также выполняет функции специализированного учреждения Организации Объединенных Наций по вопросам творчества и интеллектуальной собственности	Конвенция ВОИС Международные договоры в области авторских и смежных прав, в области промышленной собственности
Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) – занимается унификацией правил международной торговли и разработкой наднациональных норм	Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров (1974 г.), Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ – одобрен ООН (1976 г.), Конвенция о морской перевозке грузов – одобрена на конференции ООН в Гамбурге (март 1978 г.), Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров – принята ООН году в Вене (апрель 1980 г.), Конвенция о международных переводных векселях и международных простых векселях – принята ООН (9 декабря 1988 г.), Конвенция о международной смешанной перевозке грузов, Конвенция Организации Объединенных Наций о независимых гарантиях и резервных аккредитивах



Наименования международных организаций по упрощению процедур международной торговли/основные направления деятельности/ ссылки	Разработанные МПА, актуальные при ведении экспортного проекта
	<p>(Нью-Йорк, 1995 г.), Конвенция ООН об использовании электронных сообщений в международных договорах (Нью-Йорк, 2005 г.), Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже (1985 г.), Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международных кредитовых переводах (1992 г.), Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг и Руководство по его принятию (1994 г.), Типовой закон ЮНСИТРАЛ о трансграничной несостоятельности (1997 г.), Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле (1996 г.), Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронных подписях (2001 г.), Правовое руководство ЮНСИТРАЛ по составлению международных контрактов на строительство промышленных объектов и др. (1987 г.)</p>

Приложение 2.

Правила , используемые для любого вида (видов) транспорта

EXW- «Ex Works / Франко завод»

FCA - «Free Carrier / Франко перевозчик»

CPT - «Carriage Paid to / Перевозка оплачена до»

CIP - «Carriage and Insurance Paid to / Перевозка и страхование оплачены до»

DPU -«Delivered Named Place Unloaded / Поставка на место выгрузки»

DAP -«Delivered at Place / Поставка в месте назначения»

DDP - «Delivered Duty Paid / Поставка с оплатой пошлин»

EXW («Ex Works» named place) «Франко завод» - указанное название места.

Продавец осуществляет поставку покупателю, когда товар предоставлен в распоряжении покупателя в поименованном месте (склад продавца или иное помещение), без погрузки и таможенной очистки.

Покупатель обязан: выполнить экспортное, импортное таможенное оформление и доставить товар. Риски переходят в момент поставки товара. Оформление перехода рисков будет выражено в составлении акта-приема передачи товара на складе(предприятии) продавца.

Все последующие операции с товаров должны производиться после согласования факта поставки.

FCA - «Free Carrier / Франко перевозчик»

Продавец поставляет товар:

1. Когда он погружен на транспортное средство, предоставленное (номинарованное) покупателем
2. В случае использования промежуточного пункта поставки- «довозом» (то есть – не основная перевозка) продавца до указанного (согласованного) места, риски и расходы с продавца переходят на покупателя в момент предоставления товара, находящегося в прибывшем транспортном средстве, в распоряжении покупателя.

При использовании этого условия поставки, очень важно правильно выбрать и согласовать место поставки товаров. Если оно не будет поименовано, то продавец оставляет за собой право выбрать пункт, который наиболее полно отвечает цели поставки товаров.

В обязанности продавца входит осуществление экспортной таможенной очистки.

Важно: Инкотермс 2020 вводит понятие «бортового коносамента» используемого при FCA!!!

Пример: при мультимодальной поставке товаров, когда при перевозке может быть использовано несколько транспортных средств, но для раскрытия аккредитива, необходимо предъявление в банк, коносамента, подтверждающего, что груз находится на борту судна, стороны могут договориться о предоставлении «бортового коносамента» в момент поставки товара, путем его загрузки в первое транспортное средство, номинарованное покупателем.

CPT - «Carriage Paid to / Перевозка оплачена до» - в соответствии с этими условиями поставка продавец поставляет товар путем предоставления его перевозчику (экспедитору), оплатив услуги осуществление перевозки до поименованного (согласованного) сторонами места поставки товара.

В обязанности продавца входит оплата транспортных расходов, осуществление экспортной таможенной очистки.

Покупатель несет в свою очередь, расходы по выгрузке и импортной таможенной очистки.

Расходы по транзиту как правило возлагаются на продавца, но может быть оговорено иное.

В случае, если выгрузка товаров в поименованном месте предусмотрена транспортным договором Продавца и перевозчика, то Продавец не имеет права требовать компенсации понесенных расходов с покупателя.

Так как данное условие (правило) предполагает установление двух точек, в которых возникают переход рисков утраты или гибели товара, а также распределение расходов, то сторонам рекомендуется максимально точно обозначить указанные пункты, и в целях исключения спорных товаров, принять меры к индивидуализации товара¹⁰.

CIP - «Carriage and Insurance Paid to / Перевозка и страхование оплачены до»-

¹⁰Товар должен быть в любом случае индивидуализирован при его передаче поставщиком (например, в накладной или акте приема-передачи). Это необходимо для того, чтобы при предъявлении покупателем требований в связи с недостатками (ст. 475 ГК РФ) и при осуществлении гарантийного обслуживания идентифицировать товар, т.е. установить, что недостатки выявлены в том самом товаре, который и был ему продан поставщиком.

Следует учитывать, что при недостаточно конкретном определении товара, в частности при указании только родовых признаков, существует риск признания договора незаключенным вследствие несогласования его предмета. Однако позиции судов по данному вопросу неоднозначны. Некоторые суды при указании родовых признаков товара признают предмет согласованным. В этом случае несогласованным будет условие об ассортименте, что влечет последствия, предусмотренные п. 2 ст. 467 ГК РФ.

Статья 35 "Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров"(Заклучена в г. Вене 11.04.1980)

1) Продавец должен поставить товар, который по количеству, качеству и описанию соответствует требованиям договора и который, затарирован или упакован так, как это требуется по договору.

2) За исключением случаев, когда стороны договорились об ином, товар не соответствует договору, если он:

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

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

c) не обладает качествами товара, представленного продавцом покупателю в качестве образца или модели;

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

3) Продавец не несет ответственности на основании **подпунктов a-d** предыдущего пункта за любое несоответствие товара, если во время заключения договора покупатель знал или не мог не знать о таком несоответствии.



Это условие поставки (правило) применяется для любых видов транспорта, в обязанности продавца входит осуществление экспортной очистки, заключение договора на перевозку товара до поименованного пункта. Важно, что риски утраты и гибели товара переходят с продавца на покупателя в момент передачи товара первому перевозчику или предоставления товара, таким образом.

Продавец должен застраховать товар в соответствии размером страхового покрытия предусмотренного оговоркой «А» Правил Института Лондонских страховщиков- страхование с ответственностью за все риски, как минимум на 110% от стоимости товара в валюте договора в компании имеющей хорошую репутацию. По желанию Покупателя и за его счет размера страхования может быть повышен или понижен. Продавец осуществляет страхование в пользу Покупателя, предоставляет ему подтверждающий документ (договор страхования, страховой полис)

Покупатель осуществляет импортную таможенную очистку, несет расходы по выгрузке, любые дополнительные расходы, которые могут возникнуть в связи с неисполнением покупателем своих обязанностей, например при отсутствии надлежащего извещения о готовности принять товар.

Это условие, так же как и условие СІР, обязывает стороны, как можно более точно определить пункт передачи товара и место поставки товара, так как при использовании данного условия, место передачи товара и место поставки товара различаются.

DAP - «Delivered at Place / Поставка в месте назначения»

Продавец поставяет товар, а риск переходит к покупателю когда товар в прибывшем транспортном средстве, готовом к разгрузке в поименованном месте назначения (согласованном пункте).

При использовании данного условия Продавец несет все риски утраты или гибели товара, а также расходы связанные с доставкой товара до места поставки. Покупатель принимает на себя риски и расходы с момента принятия товара. Важно отметить. Что при использовании данного условия (правила) сторонам необходимо установить поименованный пункт поставки товара и согласовать документы, подтверждающие передачу товара и принятие поставки.

Стандартный комплект документов представляемый Продавцом- это коммерческий счет, в согласованной сторонами или установленной деловым оборотом, форме.

Покупатель несет все риски утраты или повреждения товара с момента его поставки. На покупателя возложены расходы на выгрузке (если она не предусмотрена договором перевозки).

Покупатель обязан совершить импортную таможенную очистку и несет все риски нарушения сроков ее проведения, в случаях приводящих к задержке дальнейшей поставки (если таможенная очистка проводится в промежуточном пункте, до окончания поставки товара в согласованном месте.

У покупателя и продавца нет обязанности страховать товар, однако по просьбе продавца (за его счет и на его риск) покупатель он обязан предоставить ему всю необходимую информацию для получения страхования.

DPU - «Delivered Named Place Unloaded / Поставка в поименованном месте в выгруженном состоянии»

Продавец поставляет товар, и риск переходит к покупателю, когда товар, выгруженный из прибывшего транспортного средства предоставлен в согласованном месте назначения (поименованном пункте) в распоряжении покупателя

Важно! Продавец должен понимать, что он сможет осуществить выгрузку товара в стране Покупателя

На продавца возложены расходы по выгрузке и поставке, расходы на получение транспортного документа.

В обязанности Покупателя входит осуществление импортной таможенной очистки, как правило, до момента выгрузки товара.

DDP - «Delivered Duty Paid / Поставка с оплатой пошлин»

Продавец поставляет товар покупателю в прибывшем транспортном средстве, готовом к разгрузке, в согласованном месте назначения (поименованном пункте) в распоряжении покупателя.

В обязанности Продавца входит осуществление и экспортной и импортной таможенной очистки. Необходимо понимать, что у Продавца могут возникнуть сложности при импортной таможенной очистке, так как он, не являясь резидентом страны Покупателя, может быть ограничен в совершении действий по совершению таможенных операций.

Для Покупателя возникает риск невозможности возмещения внутренних налогов, если они были уплачены Продавцом.

Продавец обязан оплатить расходы по упаковке товара, за исключением случаев, когда товар поставляется неупакованным

Покупатель по просьбе продавца (за его счет и на его риск) обязан оказать ему содействие в получении любого документа необходимого для совершения таможенных операций.

Правила, используемые для морского и внутреннего водного транспорта

FAS - «Free Alongside Ship / Свободно вдоль борта судна»

FOB - «Free on Board / Свободно на борту»

CFR - «Cost and Freight / Стоимость и фрахт»

CIF - «Cost Insurance and Freight / Стоимость, страхование и фрахт»

Эти термины рекомендованы для использования при морских перевозках, особенность которых обусловлена применением коносамента- имеющего функцию оборотного документа, и использующегося зачастую при аккредитивной форме оплаты товара.

В практике используют указанные термины (условия поставки) и при воздушных перевозках, проводя аналогии морское и воздушное судно, в то же время необходимо понимать разный характер транспортных документов- при морских и воздушных перевозках.

FAS «Free Alongside Ship / Свободно вдоль борта судна»

Продавец обязан: выполнить экспортное таможенное оформление и разместить товар в порту отгрузки вдоль борта судна (например, на причале или на барже) номинированного покупателем. Покупатель обязан: погрузить товар на судно и доставить в порт разгрузки, а также выполнить импортное таможенное оформление. Риск утраты или повреждения товаров переходит, когда товар размещен вдоль борта судна, и с этого момента покупатель несет все расходы

ВАЖНО: Документы представляемые Продавцом –коммерческий инвойс или любой другой документ, соответствующий условиям договора.

Поставка товара считается осуществленной в момент размещения товара вдоль борта судна, в связи с этим очень важно точно оговорить место и время (период) размещения товара.

FOB - «Free on Board / Свободно на борту»

Продавец поставяет товар , после завершения экспортной таможенной очистки, путем отгрузки на борт судна, номинированное покупателем, в поименованном порту отгрузки.

Важно: В случаях, если товар загруженный в контейнер передаются перевозчику на терминале, то правильной использовать термин FCA.

Покупатель обязан заключить договор перевозки и известить Продавца о времени и месте погрузки товара, а также сроках погрузки. Покупатель несет риск, если судно не примет товар, не прибудет вовремя или завершит погрузку, раньше согласованного времени.

Транспортный документ, в случаях когда он не является доказательством поставки, должен быть оформлен за счет и на риск Покупателя.

Импортные таможенные формальности являются обязанностью и расходами Покупателя

CFR - «Cost and Freight / Стоимость и фрахт»

Продавец обязан поставить товар Покупателю, предоставив товара в распоряжение первого перевозчика на борту судна. Оплата фрахта и осуществление экспортной таможенной очистки является обязанностью Продавца.

В то же время он не отвечает за факт доставки товара, в том числе в необходимом количестве и состоянии.

Это правило (условие поставки) не налагает на Продавца обязанности по страхованию товара.

При использовании этого базиса поставки указывается пункт назначения, но так как переход риска гибели или порчи товара переходит с Продавца на Покупателя в момент отгрузки товара, то стороны могут указать и порт отгрузки. Это условие используется также для проверки соразмерности фрахта.

В обязанности Покупателя входит оплата всех расходов по разгрузке в порту прибытия, а также осуществление импортных таможенных формальностей.

Важно – если расходы по разгрузке в порту прибытия были включены в стоимость фрахта, то Покупатель не имеет права требовать компенсации этих расходов с Покупателя.

CIF - «Cost Insurance and Freight / Стоимость, страхование и фрахт»

Продавец поставляет товар на номинированное им судно, осуществляет экспортную таможенную очистку, оплачивает операции по погрузке товара и фрахт до поименованного места.

Согласно этого условия поставки (базиса) в обязанности товара входит застраховать товар, выбрав высококлассную страховую компанию, и обеспечить страховое покрытие в размере 110%, с учетом Оговорки «С», предусмотренного Правилами Института Лондонских страховщиков. Данное правило предусматривает возмещение в случае наступления страхового случая при общей аварии.

В случае если товар передается перевозчику в контейнере на терминале и используется несколько видов транспорта, оплачиваемых Продавцом, целесообразней использовать условие поставки (базис) СІР.

Как и в случае с предыдущим правилом, риски утраты товара или его порчи, переходят с Продавца на Покупателя в момент передачи товара первому перевозчику. Продавец не несет ответственности за доставку товара в определенном количестве, так и за доставку в целом.

Сторонам желательно оговорить пункты передачи товара Перевозчику и пункт доставки товара.