

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ РФ
ИНСТИТУТ СОЦИАЛЬНЫХ И ГУМАНИТАРНЫХ ЗНАНИЙ
КАФЕДРА ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА И ПРОЦЕССА**



0130.01.01

Сахибуллин Р.Н.

**МЕЖДУНАРОДНОЕ
ТОРГОВОЕ ПРАВО**

**УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ
для студентов юридического факультета**

2-е издание



УДК 341.241.8
ББК 67.412.2
С22

Рекомендовано к изданию учебно-методическим советом
Института социальных и гуманитарных знаний

Рецензенты:

Р.Ф. Гарипов – старший преподаватель кафедры теории и истории государства и права;

В.Н. Печников – кандидат юридических наук, доцент кафедры социально-трудовых отношений и основ профсоюзного движения Казанского филиала Академии труда и социальных отношений.

Сахибуллин Р.Н.

С22 Международное торговое право: Учебное пособие для студентов юридического факультета / Сахибуллин Р.Н. – 2-е изд. – Казань: Изд-во «Юниверсум», 2010. – 71 с.
ISBN 978-5-9991-0094-8

Учебное пособие «Международное торговое право» составлено в соответствии с требованиями Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по специальности 021100 «Юриспруденция» и по направлению 512100.

Дисциплина входит в федеральный компонент специальных дисциплин и является обязательной для изучения.

УДК 341.241.8
ББК 67.412.2

© Сахибуллин Р.Н., 2010

© ИСГЗ, 2010

© Оформление. Издательство «Юниверсум», 2010

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
Объем дисциплины и формы учебной работы	6
Примерная программа дисциплины	7
Рабочая программа учебной дисциплины	8
Краткий курс лекций	12
Планы семинарских (практических) занятий	44
Самостоятельная работа студентов	54
Контроль знаний студентов	61
Литература	71

ВВЕДЕНИЕ

Курс рассчитан на студентов – юристов, экономистов, политологов, а также на уже дипломированных специалистов-практиков, работающих в области международных экономических отношений; а в эту область в условиях текущей глобализации и интернационализации национальных экономик включаются все более широкие круги людей. Соответственно курс может использоваться и для самостоятельного изучения Международного торгового права (далее – МТП), а также и как своего рода справочник.

Наука международного экономического права во многом синтетична, впитывает в себя, в частности, элементы таких наук, как теория государства и права, международное публичное право, геополитика, гражданское право, международное частное право, политическая экономия, международные экономические отношения. Поэтому, естественно, МТП изучается обычно на завершающем этапе обучения, т.е. во всеоружии слушателей знаниями в названных дисциплинах. К сожалению, опыт свидетельствует, что к старшему курсу студенты, не говоря о людях, давно окончивших свое образование, иногда успевают забыть кое-что в базисных науках. С учетом этого в настоящем курсе автор позволяет себе в отдельных случаях обращаться к истокам.

В теоретическом плане автор придерживается в курсе классических установок. Вместе с тем автором привносятся в курс и некоторые собственные теоретические подходы.

В курсе упоминаются десятки конвенций и т.п. международно-правовых актов, но во многих случаях лишь «иллюстративно». Только самые важные акты рассматриваются более подробно. Но и эти «самые важные» не вечны. Поэтому цель, которую ставит перед собой автор, не столько изучение «буквы закона», сколько его «духа». А этот «дух» определяется политикой как национальной, так и выражаемой концептуально в торговой неоглобализации, причем политические государственные установки гораздо стабильнее их договорно-правового и иного формального выражения. МТП – исключительно политически обусловленное явление. Поэтому несравнимо большее, чем в других секторах права, внимание уделяется политике, которая и есть «дух» МТП. Иначе говоря, в курсе упор делается на фундаментальность характера обучения, традиционно вообще свойственную российской высшей школе, в отличие от узкоремесленного, прикладного подхода.

Требования к уровню освоения содержания дисциплины

В результате изучения дисциплины «Международное торговое право» студент должен:

- знать понятие МТП, систему его источников и условия применения;
- знать систему субъективных прав участников международных торговых отношений;
- понимать основные категории современного МТП;
- иметь представление о межотраслевой природе МТП;

– уметь анализировать и решать юридические проблемы в сфере действия источников МТП, составлять проекты юридических документов в рассматриваемой области;

– обладать навыками сравнительного и комплексного анализа источников МТП.

ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ФОРМЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Вид учебной работы	Объем часов по формам обучения	
	Очная	Заочная бакалавриат/ специализация
Семестр	8	9/12
Всего часов	82	80/82
Лекции	16	8
Практические и семинарские занятия	16	–
Самостоятельная работа	44	72/74
Итоговая форма контроля	Зачет	Зачет

ПРИМЕРНАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ «МЕЖДУНАРОДНОЕ ТОРГОВОЕ ПРАВО»

Понятие международного торгового права. Источники международного торгового права. Субъекты и объекты международного торгового оборота. Международные торговые сделки (договоры, контракты). Договор международной купли-продажи товаров в соответствии с Венской конвенцией ООН 1980 года. Заключение и толкование контракта. Регулирование и формирование основных условий контрактов. Инструменты негосударственного регулирования международной купли-продажи товаров. Банковская гарантия в международной торговле. Аккредитив в международной торговле. Коммерческое представительство при международной купле-продаже товаров. Международный агентский договор. Договоры франчайзинга и дистрибьютерские контракты при продвижении товаров на новые международные рынки. Подряд в международном торговом обороте. Международная регламентация коммерческого арбитража. Защита прав в арбитражном суде и коммерческом арбитраже.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Понятие международного торгового права

Определение международного торгового права. Отличие международного торгового права от международного экономического права и международного частного права. Система курса «Международное торговое право».

Тема 2. Источники международного торгового права

Универсальное международное законодательство. Региональное международное законодательство ЕС и СНГ. Соглашение о партнерстве и сотрудничестве между Россией и Европейским сообществом 1994 г. Унификация российско-белорусского законодательства. Lex mercatoria (международные торговые обычаи, типовые договоры, кодексы поведения). Стандартные проформы как фактор гармонизации в области международных коммерческих отношений. Международные своды договорного права (Принципы международных коммерческих договоров Унидруа, Принципы европейского договорного права комиссии Ландо). Судебные прецеденты.

Правовая доктрина.

Тема 3. Субъекты и объекты международного торгового оборота

Значение торговых реестров. Основные виды и общая характеристика субъектов международного торгового оборота. Важнейшие объекты международной торговли (товар, деньги). Регулирование ценных бумаг международным торговым правом. Международно-правовое регулирование результатов интеллектуальной деятельности. Работы, услуги, информация в качестве объектов международного торгового оборота.

Тема 4. Международные торговые сделки (договоры, контракты)

Общая сравнительно-правовая характеристика международного торгового договора (понятие, заключение, толкование, ответственность, отказ от договора, рекламации, обстоятельства непреодолимой силы, оговорка о затруднениях, исковая давность).

Тема 5. Договор международной купли-продажи товаров в соответствии с Венской конвенцией ООН 1980 года

Сфера действия Конвенции. Соотношение положений Конвенции и норм национального гражданского законодательства. Общие принципы, на которых основана Конвенция (в доктрине и практике). Толкование заявления и поведения сторон. Коллизионные вопросы международной купли-продажи товаров. Определение применимой правовой системы. Соотношение терминов «международная купля-продажа (внешнеторговая поставка)» и «международная купля-продажа» в смысле Венской конвенции.

Специфические черты договора международной купли-продажи товаров.

Критерии отграничения договора международной купли-продажи товаров от смежных внешнеэкономических сделок (мена, лизинг, агентирование).

Тема 6. Заключение и толкование контракта

Заключение договора. Акцепт по нормам Конвенции и ГК РФ.

Место заключения договора с организациями стран – членов СНГ.

Форма договора с участием российских контрагентов.

Подпись под договором. Электронная подпись. Обычай именованя договоров международной поставки контрактами. Толкование контракта по ГК РФ.

Тема 7. Регулирование и формирование основных условий контрактов

Условие о предмете по Венской конвенции и ГК РФ. Базис поставки и предмет договора международной купли-продажи товаров.

Критерии определения обычного качества и обычного использования товара.

Единицы измерения при определении количественных характеристик товара.

Наличие и отсутствие в договоре срока передачи товара.

Последствия отсутствия в договоре условия о цене. Оговорка о скользящих ценах. Валюта контракта и валюта платежа. Место и время уплаты цены. Сохранение права собственности на товар за продавцом.

Переход рисков повреждения, утраты товара. Особые условия договора международной купли-продажи товаров (получение экспортно-импортных лицензий, таможенная очистка товара, выполнение мер валютного контроля, гарантия безопасности и качества товара).

Тема 8. Инструменты негосударственного регулирования международной купли-продажи товаров

Договор как основополагающий регулятор в области экономических отношений. Роль и значение общих Условий Поставок СЭВ. Своды договорного права. Типовые контракты производителей товара (GAFTA, FOSFA). Типовые контракты МТП, публикация № 619 и № 566.

Стандартные проформы на поставку товаров ЮНСИТРАЛ.

Общие условия контрактов Европейской экономической комиссии ООН.

Правила профессионального поведения юриста. Кодекс этики арбитров при разрешении коммерческих споров 1977 г. Международные правила толкования торговых терминов (Инкотермс-2000), публикация МТП № 620. 13 базисов поставки. Юридическое сопровождение контрактов с использованием базиса поставки.

Тема 9. Банковская гарантия в международной торговле

Источники регулирования банковской гарантии в международном торговом обороте. Обязательства по банковской гарантии.

Руководство к унифицированным правилам для гарантий по требованию (публикация МТП № 510).

Тема 10. Аккредитив в международной торговле

Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (UCP) (публикация МТП № 500). Руководство МТП по операциям с документарными аккредитивами для UCP 500 (публикация МТП 515 E).

Принципиальные подходы МКАС по спорам при неоплате банком товара с аккредитива.

Тема 11. Коммерческое представительство при международной купле-продаже товаров

ГК РФ об основаниях возникновения отношений представительства.

Последствия заключения/расторжения сделки неуполномоченным лицом.

Тема 12. Международный агентский договор

Особенности правового регулирования (национальным законодательством, директивой ЕС, нормами российского международного частного права, конвенционными нормами). Императивные нормы национального законодательства сторон договора. Руководство по составлению коммерческих агентских контрактов (публикация МТП № 410). Типовой коммерческий агентский контракт МТП (публикация МТП № 410).

Тема 13. Договоры франчайзинга и дистрибьютерские контракты при продвижении товаров на новые международные рынки

Договор коммерческой концессии (франчайзинг). Рекомендации МТП для договоров франчайзинга. Договор о продвижении товаров. Дистрибьютерский договор. Типовой дистрибьютерский контракт. МТП (публикация МТП № 518). Руководство по составлению международных дистрибьютерских соглашений (публикация МТП № 441 E).

Тема 14. Подряд в международном торговом обороте

Международный договор строительства комплектного промышленного объекта. Международный договор подряда и поставки. Международный договор о предоставлении технических услуг.

Тема 15. Международная регламентация коммерческого арбитража

Международный коммерческий арбитраж. Виды международного коммерческого арбитража. Арбитражное соглашение (оговорка). Форма арбитражного соглашения (оговорки). Арбитражный процесс. Проблема обеспечительных мер. Согласительные процедуры, досудебные конференции, иное примирительное посредничество. Признание и исполнение иностранных арбитражных решений. Практика разрешения споров с участием иностранных лиц арбитражными судами РФ.

Тема 16. Защита прав в арбитражном суде и коммерческом арбитраже

Средства правовой защиты продавца и средства правовой защиты покупателя по нормам Венской конвенции. Совместимость средств правовой защиты. Право на расторжение договора и его последствия по Конвенции и ГК РФ. Процедура Nachfrist. Приостановление исполнения договора при предвидимом неисполнении встречных обязательств по Конвенции и ГК РФ. Понятие убытков в ГК РФ и Конвенции. Проценты по Конвенции и ответственность за неисполнение денежного обязательства в ГК РФ.

Иск о признании контракта недействительным.

КРАТКИЙ КУРС ЛЕКЦИЙ

Тема 1. Понятие международного торгового права

Понятие международного торгового права

Термин «**международное торговое право**» широко стал использоваться недавно. В основном система понятий и представлений о торговом праве выделялась в национальном праве государств. При осуществлении международных экономических связей возникает потребность международного правового регулирования. Международное торговое право обобщает и реализует общие тенденции международной торговли.

Оно отличается смешанным характером (отчасти публичным, отчасти частным) и *регулирует*:

1. Торговые отношения между государствами.
2. Отношения между государством и субъектами торгового права других государств.
3. Отношения между субъектами торгового права, когда их коммерческие предприятия находятся в разных странах.

В 1966 году была образована Комиссия ООН по праву международной торговли ЮНСИТРАЛ, основной задачей которой стало решение вопросов прогрессивного развития и унификации правовых норм в сферах международной купли-продажи товаров, международных платежей, международного коммерческого арбитража и т.п. Создание такого органа в системе ООН послужило толчком к всестороннему изучению и унификации норм Международного торгового права. К сожалению, на современном этапе становления и развития данной отрасли нет единого мнения относительно ее понятия и предмета правового регулирования.

Мнения современных ученых относительно места международного торгового права условно можно разделить на несколько групп:

1. Относят международное торговое право к международному экономическому праву как подотрасли международного публичного права. Однако отсутствует единство мнений относительно места самого международного экономического права.

2. Международное торговое право – часть международного частного права. Многие учебные заведения брали основу эту конструкцию. Однако здесь также отсутствует полная ясность, и существуют разногласия в вопросе определения места международного частного права.

3. Международное торговое право – самостоятельная отрасль права, которая имеет самостоятельный предмет правового регулирования.

С точки зрения практики ЮНСИТРАЛ *международное торговое право* имеет свой особенный предмет правового регулирования. Данный подход позволяет широко рассматривать комплекс международного законодательства в области торговли и не углубляться в особенности сложного внутреннего законодательства отдельных государств. Исходя из этого можно дать следующее определение:

Международное торговое право – это совокупность международных правовых норм, которые регулируют отношения в области совершения торговых сделок между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах.

Система международного торгового права

Международное торговое право как специальную отрасль правоведения условно можно разделить на две части: общую и специальную.

Общая часть должна быть базовой по отношению к специальной и включать следующие вопросы:

- общие доктрины, нормы и институты, которые имеют общее значение для Международного торгового права;
- правовые режимы;
- источники Международного торгового права;
- субъекты;
- объекты;
- общие положения о порядке заключения и совершения международных торговых сделок и др.

В специальной части рассматриваются правовые аспекты конкретных международных торговых сделок:

- купли-продажи;
- представительства и посредничества;
- факторинга;
- лизинга;
- международных расчетов;
- рассмотрения споров в международной торговле и др.

Тема 2. Источники международного торгового права

Модель торгового права Германии

Главная роль источника права в Германии принадлежит Конституции (Основному закону) 1949 года, после которой стоят законодательные акты, постановления и другие правовые акты федерации и земель. Судебная практика не считается источником права.

Основной документ в области гражданского законодательства – Германское гражданское уложение (ГГУ) 1896 г., которое оказало большое влияние на формирование гражданского законодательства многих государств.

В нем рассматриваются вопросы статуса физических и юридических лиц, исчисления сроков давности, собственности, вещного права, заключения сделок и т.д.

Дополняют гражданское законодательство: Закон «Об общих условиях сделок» 1976 г., Закон «Об ответственности за недоброкачественную продукцию» 1989 г., Закон «О праве собственности на жилье» 1951 г., Закон

«О чеках» 1933 г., Закон «О векселях» 1993 г., Закон «О регулировании порядка производства по делам о несостоятельности» 1994 г. и др.

Гражданское законодательство ФРГ расширяет торговое право.

В 1861 году вступило в силу Общегерманское торговое уложение. Данный источник явился основой торгового законодательства стран, которые входили в Германский торговый союз. Франция и Германия – это те государства, торговое право которых явилось базой для формирования континентальной системы торгового права.

Большое значение играет Германское торговое уложение (ГТУ) 1897 г., которое регулирует порядок совершения сделок, совершаемых коммерсантами и торговыми товариществами. ГТУ состоит из 4 книг. Первая книга дает характеристику основных определений, таких как «коммерсант», «торговый представитель», «торговая фирма» и т.д. Вторая книга рассматривает общие положения о торговых товариществах. Третья книга посвящена регулированиям торговых сделок. Четвертая книга – вопросам морского права, транспорта и страхования.

ГТУ регламентирует деятельность трех видов обществ:

- полного товарищества;
- коммандитного товарищества;
- тихого (или негласного) товарищества.

Отдельные вопросы торгового права регулируют Закон о товариществах с ограниченной ответственностью 1892 г., Закон об акционерных обществах 1965 г. и др.

Закон об акционерных обществах является одним из самых больших и подробных законов. Он состоит из 410 статей и 5 книг:

- об акционерном обществе;
- о коммандитном товариществе на акциях;
- об отношениях между так называемыми связанными – юридически самостоятельными предприятиями;
- о преобразовании акционерных обществ;
- о санкциях за нарушение акционерного права.

Действуют законы «О недобросовестной конкуренции» 1909 г., «О борьбе с ограничениями конкуренции» 1957 г., «О содействии стабильности и росту экономики» 1967 г.

Из приведенных правовых источников видно, что основными организационно-правовыми формами ведения предпринимательской деятельности в Германии являются акционерное общество и товарищество (общество) с ограниченной ответственностью. Такие организации ведения бизнеса позволяют решать вопросы привлечения достаточных финансовых и материальных ресурсов для проведения любых операций и ограничивать риск ответственности, который может наступить в случае неплатежеспособности и т.д.

Модель торгового права Франции

Исторически сложилось, что Франция была всегда сильной державой, как и Англия, долгое время влияла на развитие многих регионов в Европе и за ее пределами (среди них было большое количество французских колоний). Вместе с распространением своего влияния Франция переносила свое законодательство и культуру. Многие современные государства принимают для себя элементы французской правовой системы.

Французская правовая система в основном начала складываться в период Великой французской революции (1789–1794 гг.), и особенно в годы правления Наполеона (1799–1814 гг.). Большое влияние на развитие правовых источников оказали официально издаваемые собрания правовых обычаев (их насчитывалось около 700 собраний местных обычаев и около 60 собраний общих обычаев) и законодательные акты, издаваемые королевской властью. Многие документы сохраняют силу и в наше время.

Сегодня основными источниками права во Франции являются:

- Конституция Французской Республики 1958 г. и Декларация прав человека и гражданина 1789 г. (занимают главное место);
- органические законы французского парламента, которые дополняют Конституцию;
- обычные законы (в их числе и кодексы), которые регулируют отрасли права и отдельные правовые институты;
- ордонансы, издаваемые правительством, которые после утверждения в парламенте приобретают силу закона;
- декреты президента, часть которых может быть принята только после согласования с Конституционным советом;
- консолидированные законодательные акты, которые регулируют отдельные отрасли;
- правовые акты исполнительной власти (правительства, министерств и т.д.);
- правовые обычаи (особенно в области торговли);
- судебная практика, когда при рассмотрении отдельных дел, имеются пробелы в законодательстве и т.д.

Французский торговый кодекс (ФТК) 1807 г. гораздо меньше по объему, чем гражданский. Первый вариант ФТК включал четыре книги: «О торговле», «О морской торговле», «О несостоятельности и банкротстве», «О торговой юрисдикции». Современный вариант ФТК несколько отличается от первого издания (третья книга исключена полностью, из второй действуют только две статьи) и дополняется многочисленными законами.

Вместе с завоевательными походами Наполеона ФТК перенесен во многие страны Европы, что послужило толчком для формирования Европейского торгового права.

Долгое время французская и немецкая системы власти права товариществ были похожи (действовал Торговый кодекс, Закон об акционерных обществах 1867 г. (на этом законе часто основывается европейское корпоративное законодательство) и Закон о товариществах с ограниченной ответственностью

1925 г.). Однако в 1966 г. все право товариществ было сведено в один источник – Закон о торговых товариществах (509 статей), с которым тесно связан Декрет о торговых товариществах 1967 г. (310 статей). В данном законе регулируются вопросы создания и деятельности акционерных обществ, товариществ с ограниченной ответственностью и иных видов торговых товариществ, вопросы руководства торговых товариществ, их организационная структура, вопросы, связанные с ценными бумагами, и т.д. В законе содержатся нормы уголовного, законодательства за нарушение правил деятельности торговых товариществ.

Английская модель, или модель общего права

В современной экономической системе мира велико значение Великобритании, ее правовой системы. Страна стала посредником и проводником, облегчающим деловые связи стран Западной Европы, Северной Америки и развивающихся стран. Эта функция реализуется богатым опытом экономически развитого государства, лондонскими биржами, банками, страховыми компаниями. Финансовая инфраструктура постоянно совершенствуется. Лондонские рынки стали индикатором общемировой конъюнктуры. Например, объем торгов на рынке FOREX в Лондоне приближается к половине общемирового дневного уровня. Лондон занял ведущее положение в торговле деривативами, т.е. инструментами, которые снижают риск финансовых операций.

Особенностью права Англии является его непрерывность и преемственность развития. Право Англии гораздо больше, чем любая другая правовая система, которая основывается на кодификации законодательства.

Английское право оказывало и продолжает оказывать огромное влияние на развитие всей системы современных общепризнанных правовых стандартов и принципов, особенно в странах, которые придерживаются системы общего права (*common law*).

В последние десятилетия процессы глобализации в современном обществе привели к значительному сближению правовых систем Англии и стран романо-германской правовой системы. Судебный прецедент, кроме Англии и США, начинает играть большую роль в Германии, Франции и других странах Европы. Такие идеи, как презумпция невиновности, принцип верховенства права, состязательное правосудие, суд присяжных, находят свое воплощение и в других странах.

Прецедентное право Англии традиционно определяется как право, состоящее из норм и принципов, созданных и применяемых судьями в процессе вынесения ими судебных решений. Суд в Англии применяет норму обычного права и превращает ее в прецедент. Ранее вынесенное решение становится обязательным при рассмотрении аналогичных дел в судах Англии.

Возникновение прецедентного права Англии связано с практикой королевских судов, которые были образованы в противовес местным судам. Централизованный суд должен был обновлять правовую практику от пережитков прошлого и создавать условия для формирования единой, общей

для всего королевства системы правовых норм и принципов разрешения споров. Постепенно слова «прецедентное» и «общее» право стали применяться как синонимы. К прецедентному праву относится и право справедливости, хотя его нормы возникли не в королевском суде. Судебная практика опирается на фундаментальные правовые доктрины и принципы, среди которых ведущее значение имеют доктрины свободы и справедливости, собственности, ответственности и т.д. В соответствии с этими доктринами и принципами существование тех или иных конкретных прав и обязанностей не может быть юридически признано до признания их судом. Не признается выделение из норм гражданского права торгового права, как это происходит во Франции и Германии. Согласно принципу верховенства права все равны перед правом, т.к. закон не является единственным источником правовых норм, государство выступает лишь одним из субъектов права и доказывает, когда это необходимо, свою правоту.

Статутное право – письменное право Англии в форме официальных документов законодателя. Нормы статутного права включают акты законодательных органов (статуты) и акты делегированного законодательства (подзаконные ведомственные нормативные акты, которые принимаются органами исполнительной власти в соответствии с установленным порядком в пределах делегированных им полномочий). Судьи, воспитанные в традициях прецедентного права, воспринимают категории и термины, используемые законодателем, в том виде, в каком эти термины и категории употребляются в прецедентном праве (если в законе не оговаривается иное).

Сегодня общепринято, что статутное право имеет определенные преимущества перед судебным прецедентом. Если прецедент противоречит закону, то суды обязаны применить закон. Однако суды по-прежнему обладают правом толковать закон.

К основным источникам, кроме законодательства и судебного прецедента, сегодня относят и правовые документы Европейского союза. К дополнительным источникам права принято относить: обычаи, прошедшие проверку временем; авторитетные публикации в области права; судебные отчеты; каноническое право; римское право; материалы Правовой комиссии.

Законы – это наиболее важный источник норм современного английского права. Законы приобрели форму статутов, которые принимаются в установленном порядке парламентом и должны быть одобрены королем.

В Великобритании действует неписаная конституция, которая включает нормы статутного права (например, Хабеас корпус акт 1679 г., Билль о правах 1689 г., Закон о престолонаследии 1701 г., законы о парламенте 1911 и 1949 гг.) и нормы общего права.

В рамках правового регулирования торговой деятельности можно привести основные английские законы в области предпринимательской деятельности, на основе которых базируются правовые источники многих государств:

- Закон о партнерствах 1890 г.;
- Закон о налоге с прироста капитала 1992 г.;

– Закон о компаниях 1985 г. (этот закон обобщил все ранее принятые акты о компаниях 1844 г., 1855 г., 1862 г., 1897 г., 1900 г., 1929 г. и 1948 г., Закон об акционерных компаниях 1856 г. Документ содержит 747 статей и множество приложений).

Кроме основного закона о компаниях, важное значение имеют:

- Закон о предотвращении мошенничества с инвестициями 1958 г.;
- Закон о доходе и налогообложении корпораций 1970 г.;
- Руководство по налогу на добавленную стоимость 1980 г.;
- Закон об арбитраже 1979 г.;
- Закон о наименовании компаний 1985 г.;
- Закон о правилах торговли 1973 г.;
- Закон об ограничении свободы торговли.

На основе торговых обычаев Англии появились такие хозяйственные образования, как партнерства, представительства и др.

Английская система права действовала во всей Британской империи и была положена в основу правовых систем прежних колоний и доминионов.

Торговое право США

В США одновременно действуют федеральная правовая система и 50 систем права штатов. Правовые институты федерации и штатов, несмотря на различия, имеют общие корни, которые уходят в право Англии.

В США произошло слияние общего права и права справедливости в единую систему прецедентного права (*case law*).

Имея свою специфику и особенности, правовая система США базируется на многих юридических принципах, понятиях и институтах английского права. Поэтому она рассматривается как составная часть англосаксонской правовой системы, или системы общего права.

Высшей юридической силой в США обладает Конституция, которая определяет организацию федеральной власти и предусматривает судебный механизм защиты основных прав и свобод граждан от посягательств со стороны органов исполнительной власти.

За Конституцией по своей юридической силе стоят нормативно-правовые акты исполнительной власти:

- президентские приказы;
- директивы;
- планы, правила и постановления различных комиссий и т.д.

На более низкой ступени находятся источники права штатов:

- Конституции;
- законы легислатур;
- административные акты исполнительной власти;
- муниципальные хартии, ордонансы и т.д.

Для системы источников права США имеют важное значение акты делегированного законодательства. Полномочия делегированного нормотворчества возлагаются на суды, и прежде всего на Верховный суд.

Одной из особенностей американской правовой системы является отсутствие кодифицированных источников (за исключением штата Луизиана, где действует Гражданский кодекс 1870 г.). Большие различия в праве разных штатов, особенно в сфере гражданского и торгового оборота, привели к разработке единообразных и модельных законов и кодексов. Единообразные законы (например, о товариществах, об оборотных документах и др.) или кодексы (например, Единообразный торговый кодекс) становятся составной частью права тех штатов, legislatures которых приняли решение о введении такого законодательства в действие на своей территории. Модельные (примерные) законы или кодексы выступают лишь в качестве образца, используемого отдельными штатами по своему усмотрению в процессе реформы и модернизации своего законодательства.

Американское корпоративное право сформировалось под влиянием английского и континентального права. В частности, от английского права его отличают различия в языке, терминологии, расширенные возможности управленческого персонала и т.д.

Коммерческий кодекс США кодифицирует корпоративное законодательство, особенно такие вопросы, как регистрация бизнеса, фондовая и эмиссионная деятельность, деятельность финансовых и инвестиционных учреждений.

Споры в практике американского бизнеса разрешаются судами главным образом на основе юридических прецедентов.

Тема 3. Субъекты и объекты международного торгового оборота

Под *объектами правоотношения*, как правило, понимают то, на что направлено соответствующее правоотношение. В качестве объекта частных правоотношений выступает поведение его субъектов, направленное на всевозможные материальные и нематериальные блага.

К объектам международных торговых сделок относятся:

- товар (включая вещи, деньги и ценные бумаги, в том числе имущественные права);
- работы и услуги;
- охраняемая информация;
- интеллектуальная собственность;
- нематериальные блага.

Товар как объект международных торговых сделок

Товар – это предмет материального мира. Товарами могут быть как продукты человеческой деятельности, так и предметы самой природы (ископаемые, недра, флора и фауна и т.д.). Предметы, недоступные и неоткрытые людьми, объектами торговых сделок быть не могут.

Товар могут характеризовать качество, количество и цена.

Качество товара может определяться различными способами по:

– стандарту, когда товар должен точно соответствовать определенному документу, который содержит характеристику товара и разрабатывается, как правило, авторитетными организациями;

– техническим условиям, когда отсутствует стандарт;

– спецификации, указанной в контракте;

– образцу, который является эталоном (один образец, как правило, находится у продавца, другой – у покупателя, третий – у нейтральной организации);

– описанию;

– предварительному осмотру;

– справедливому среднему качеству (например, при торговле зерновыми);

– способу «тель-кель» («такой, какой есть») и др.

Количество товара может быть определено твердой фиксированной цифрой либо в установленных пределах (около, больше или меньше на...).

Цена товара устанавливается в определенных валютах – валютах цены. Для платежа может быть выбрана другая валюта – валюта платежа. Наиболее распространенными валютами являются доллары США, евро и японская иена. Для пересчета валюты цены в валюту платежа обычно используется текущий рыночный курс валют на день платежа или на день, предшествующий дню платежа.

Для фиксации цены могут использоваться следующие способы:

– твердая фиксация цен (когда цены остаются постоянными и не меняются);

– цены с последующей фиксацией (в момент заключения договора определяется только порядок установления цены, например, определение цены на товар по мировым ценам на конкретную дату);

– скользящие цены (в ходе осуществления сделок мировые цены на товары могут определяться на основании следующих источников:

– биржевые котировки;

– аукционные цены и цены торгов;

– контракты, прайс-листы, каталоги, с учетом представляемых ими скидок или наценок, размеры которых должны быть обоснованы;

– справочные цены, публикуемые в периодической печати для отдельных видов товаров;

– цены статистики внешней торговли;

– индексы цен и др.).

Деньги как объект международных торговых сделок

Главная особенность денег как объекта международных торговых сделок заключается в том, что они являются всеобщим эквивалентом и могут быть альтернативой любому другому объекту торговых отношений. По своей природе деньги относятся к родовым, заменимым и делимым вещам. Однако в отличие от обычных вещей такого рода отмеченные свойства денег определяются не естественными свойствами и количеством купюр, а выраженной в них конкретной суммой.

Международный рынок валюты (FOREX – Foreign Exchange) представляет собой самый большой финансовый рынок с ежедневным оборотом около 3 трлн. долларов США. Он связывает национальные валютные рынки около 90 стран мира и функционирует круглосуточно.

Глобальные компьютерные сети соединяют основные центры региональных валютных рынков: Токио, Сингапур и Гонконг в Азии, Лондон, Франкфурт-на-Майне, Цюрих в Европе, Нью-Йорк, Чикаго и Лос-Анджелес в Америке. Торговля валютой не прерывается ни на минуту.

Валютный рынок складывается из двух основных компонентов: рынка биржевой торговли и внебиржевого (межбанковского) валютного рынка. На межбанковский рынок, в котором непосредственно участвуют около 4 тыс. банков и финансовых компаний, приходится более 90% всех спот-сделок. Банки являются основными участниками международного валютного рынка. С ними связаны и через них работают около 20 тыс. дилеров.

В международной торговле валютой сложились определенные правила и обычаи. Вот примеры некоторых из них:

1. Объявление котировки.

2. Привлечение клиентов с помощью «любезности». Незначительная маржа считается любезностью, а большая – нелюбезностью банка.

3. Заключение сделки. Данная операция в валютной торговле происходит в основном по телефону или телеграфу, а на валютной бирже – устно, исполнение ее имеет обязательный характер. При совершении сделок на крупные суммы заключение сделки сразу же подтверждается документами, что повышает ее надежность.

Процесс заключения сделки включает:

– выбор обмениваемых валют;

– фиксацию курсов;

– установление суммы сделки, как правило, круглой;

– валютирование;

– указание адресов, по которым будет доставляться валюта.

Учитывая характер операций по обмену валют, совершаемых дилерами по телексу или телефону, функционирование современного валютного рынка можно представить в виде совокупности телеграфных, телефонных и прочих контактов между уполномоченными различными коммерческими банками по торговле валютами.

Все банки-участники рынка должны быть связаны между собой эффективными и надежными каналами связи и иметь оперативное информационное обеспечение. В настоящее время между дилерами телефонная и телексная связь дополнена двумя основными дилинговыми системами «Рейтер-дилинг» и «Телерэйт», сочетающими дилинговые возможности с комплексным информационным обеспечением.

Курсы продавцов и покупателей публикуются в официальных бюллетенях иностранных валют. Обычно в таких изданиях предоставляются не все текущие курсы дня, а лишь курсы последних валютных сделок, называемых

заключительными. При этом в одних бюллетенях указываются курсы продавцов и покупателей, а в других – средние курсы.

Платежные средства, выступающие в международном платежном обороте, имеют свои особенности, которые оказывают существенное влияние на их валютные курсы, т.е. рыночные цены.

Курс телеграфного перевода почти всегда выше курса почтового перевода, чека, срочной тратты и банкноты, так как при телеграфном переводе иностранная валюта выплачивается банком немедленно или на следующий день после получения перевода от иностранного банка. Такой порядок позволяет банкам и его клиентам не только ускорять расчеты и оборачиваемость валютных средств, но и практически избегать валютных потерь, связанных с изменением курсов. Применение же банками-корреспондентами специального кода (ключа) дает возможность предотвращать хищения валютных средств, а также предохраняет банки от возможных ошибок при переводе средств своим клиентам.

Курс чека всегда несколько ниже курса телеграфного перевода и, как правило, устанавливается на его основе за вычетом процентов за число дней, необходимых для доставки этого платежного документа авиапочтой из одной страны в другую. При этом выплата банком по чеку осуществляется лишь после принятия этого средства платежа на инкассо и оплаты чека иностранным банком-корреспондентом или иным зарубежным банком, выписавшим данный чек. Обычно курс чека выше курса тратты, поскольку при определении курса тратты учитываются срок ее оплаты и валюта платежа.

Курс срочной тратты устанавливается на основе курса телеграфного перевода, за вычетом процентов за число дней с момента покупки векселя до его оплаты. Проценты обычно определяются по ставке страны, в валюте которой выписан вексель: если тратта является первоклассным торговым векселем, проценты определяются по учетной ставке эмиссионного банка; если тратта является банковским акцептом, проценты определяются по рыночной учетной ставке, которая, как правило, ниже официальной. Если переводной – вексель выписан со сроком платежа по его предъявлении, курс такой тратты будет примерно на уровне курса чека, ибо выплата по тратте, как и по чеку, произойдет после пересылки платежного документа в страну, где она будет оплачена по предъявлении.

Курс иностранных банкнот обычно приближается к курсу почтового перевода, отклоняясь от него вверх или вниз в зависимости от спроса и предложения этого средства платежа. Курс банкнот при покупке устанавливается, как правило, ниже курса чека, а при продаже – выше.

Валютная сделка представляет собой взаимное обязательство сторон произвести валютную конверсию по определенному курсу в ранее согласованную дату. При совершении операций на валютных рынках его участники постоянно вкладывают в покупаемую валюту часть своих ресурсов, которую они продают. При этом происходит изменение соотношения требований и обязательств в иностранной валюте, которое определяет их *валютную позицию*.

В случае равенства требований и обязательств валютная позиция считается закрытой, при несовпадении – открытой.

Торговля наличной валютой осуществляется в виде кассовой или срочной валютной сделки.

Кассовая сделка осуществляется на условиях «спот» и применяется главным образом для немедленного получения иностранной валюты по внешнеторговым расчетам с целью избежания возможных валютных потерь от изменения курсов, а также быстрого перелива капиталов, включая «горячие» деньги. С переходом к применению плавающих курсов валют усилилась спекуляция кассовой торговли валютой.

Кассовые и срочные валютные сделки получили наиболее широкое распространение на валютных рынках и составляют в настоящее время большую часть общего объема межбанковского рынка. Для кассовой операции типично то, что момент заключения сделки практически совпадает с моментом ее исполнения. Валюта поставляется покупателю сразу же после заключения сделки и не позднее двух рабочих дней. Срок поставки валюты называется датой валютирования. Проданную валюту продавец обычно перечисляет по телеграфу на счет, указанный банком-получателем. При валютной сделке спот на рынке применяется, как правило, курс телеграфного перевода, который всегда рассматривается участниками валютного рынка в качестве основного показательного курса валюты.

При кассовых сделках большую роль играет правильное установление даты окончательного расчета.

Термин «кэш» (кассовый) обычно относится к таким валютным сделкам, в которых расчет производится в день заключения сделки. Этот термин в основном используется на рынках Северной Америки и в странах, которые для проведения валютных операций пользуются услугами указанных рынков в связи с более выгодными для них часовыми поясами. На европейских и восточных рынках кассовые сделки называются сделками с расчетом в тот же день.

Сделки на срок с реальной валютой заключаются с целью страхования платежей по внешнеэкономическим операциям и капиталовложений за границей, извлечения арбитражной прибыли.

К срочным операциям относятся форвардные и опционные сделки.

Форвардные сделки осуществляются в двух основных видах:

– простая форвардная сделка, когда обратная сделка заключается не одновременно и стороны договариваются лишь предоставить определенную сумму к установленному сроку и по установленному курсу. Этот вид форвардных сделок во внешней торговле заключают в целях страхования от возможности изменения валютного курса;

– сделка своп. Ею называется валютная сделка между банками, представляющая собой комбинацию купли и продажи одной и той же валюты в примерно равном обмене, но на разные сроки. Определенная сумма валюты в рамках одной сделки покупается на срок и одновременно продается на кассовом рынке или наоборот.

К положительным сторонам срочных операций можно отнести то, что они предоставляют большие возможности для маневра, особенно если форвардная операция не направлена против специфических активов или пассивов. В то время как операции спот должны быть отложены или выполнены практически немедленно, простые форвардные контракты оставляют время для осуществления контроля и проведения корректировок.

Форвардный рынок важен и для управляющих финансовыми отделами компаний, поскольку они могут определить стоимость импорта или экспорта в национальной валюте задолго до времени платежей или конвертируемости счетов дебиторов. Когда управляющий финансами заключает срочный контракт с респектабельным банком, его единственная забота состоит в том, чтобы не остаться с открытой валютной позицией, если по каким-либо причинам не будет получен товар или платеж.

Профессиональные дилеры, располагая неограниченной рыночной информацией, имеют более широкие возможности для маневра, чем их коммерческие коллеги.

Вместе с тем существуют и значительные риски, связанные со срочными сделками. Чем длиннее срок форвардного контракта, тем больше опасность того, что кредитоспособность противной стороны может ухудшиться.

Валютный опцион – это право (для покупателя) и обязательство (для продавца) купить или продать определенное количество одной валюты в обмен на другую по фиксированному курсу в заранее согласованную дату или в течение согласованного периода времени. При этом выделяют опцион пут (право продать валюту для защиты от ее потенциального обесценивания) и опцион колл (право купить валюту для защиты от потенциального повышения ее курса). Необходимо различать два основных стиля опциона – европейский (может быть использован только в фиксированную дату) и американский (может быть использован в любой момент в пределах срока опциона).

Премия – это цена опционного контракта: опционный курс определяется ценой, по которой можно купить или продать валюту опциона.

Опционный контракт не является обязательным для покупателя в силу этого, если подопционная (страхуемая) сделка не реализуется, владелец опциона может либо его перепродать, либо оставить неиспользованным. Форвардный контракт не дает подобного потенциального преимущества: поскольку это обязательный контракт, постольку возникает валютный риск, связанный с незаключением или неисполнением страхуемого контракта.

Вместе с тем данная сделка имеет и определенный недостаток – затраты, связанные с уплатой опционной премии. Но они перевешиваются ее преимуществами: полная защита от неблагоприятной динамики курса, неограниченная потенциальная прибыль от благоприятной динамики курса и отсутствие неизбежного риска.

Импортер может оговорить контракт на импорт товара, и от того, как будут осуществляться расчеты по сделке – документарным аккредитивом или на базе текущего счета, – зависит время получения товара. Если экспортер достаточно щедр, то в контракт могут быть включены кредитные условия.

Таким образом, может сложиться так, что товар прибывает в любое время в промежутке от трех до шести месяцев, а оплата будет произведена в период от шести до девяти месяцев. При этом экспортер выписывает счет в своей собственной или другой валюте, но так, чтобы не возникало никаких беспокойств относительно валютного покрытия сделки.

Особым видом акций являются простые безголосые акции. По существу, они являются только сертификатом на получение части прибыли.

Мировой рынок акций в 2001 г. имел общий объем около 26 трлн. долл. Такова общая капитализация (суммарная рыночная стоимость) всех корпораций мира, акции которых котируются на финансовых рынках. В 2001 г. объем мирового рынка акций уменьшился примерно на 25%. Обороты на рынке акций составляли 800 млрд. долл. США в день. Большая часть сделок на рынке акций, также как и на других финансовых рынках, носит спекулятивный характер. В биржевой торговле участвует лишь небольшая часть акций, постоянно переходящих из рук в руки в ходе биржевых торгов. Именно это обеспечивает огромные суммарные обороты. При этом реальное движение денежных средств на несколько порядков меньше, чем обороты рынка. Поскольку большая часть сделок осуществляется через систему взаимозачетов (или клиринг), участник рынка может совершать множество сделок по купле-продаже акций, но реальный оборот по его расчетному счету составляет лишь сумму, равную разности совокупных покупок и продаж.

Тема 4. Принципы торгового права

Принципы в соответствии с общей теорией права – это основополагающие начала, ключевые идеи, определяющие и выражающие сущность того или иного явления. Под принципами торгового права понимаются основополагающие начала экономической деятельности, определяющие сущность правоотношений, складывающихся между субъектами экономической деятельности в сфере торговли. В теории и практике зарубежных государств всеобъемлющий принцип свободы торговли включает в себя:

- принцип свободы экономической деятельности;
- принципы свободы предпринимательства, в том числе принцип свободы договора;
- принцип свободы конкуренции;
- принцип свободы цен;
- принцип равенства субъектов торговых правоотношений;
- принцип защиты нарушенных прав коммерсантов, в том числе и судебной защиты.

Все эти принципы тесно взаимосвязаны между собой и проистекают один из другого, поэтому выделение и разграничение их весьма условно.

Принцип свободы торговли в целом обеспечивает коммерсантам нормальные условия для их экономической (коммерческой) деятельности.

Современное национальное законодательство иностранных государств и общепринятые нормы и принципы международного права гарантируют свободу использования каждым своих способностей и имущества любым не запрещенным законом способом, т.е. *свободу экономической деятельности*, в том числе частной собственности, так как свобода экономической деятельности на базе своего имущества и своих способностей и есть свобода частной собственности. Кроме того, каждый вправе иметь имущество, вправе использовать свое имущество по своему усмотрению, никто не может быть лишен своего имущества иначе как по суду и с соблюдением соответствующих правил, и эти нормы распространяются не только на индивидуальных коммерсантов, но и на коллективных – торговые товарищества, закрепляя свободную экономическую деятельность и право частной собственности. Провозглашение гарантии свободно использовать свое имущество и свои личные способности для любой не запрещенной законом экономической деятельности влечет за собой провозглашение принципа свободы предпринимательской деятельности. Под предпринимательской деятельностью понимается самостоятельная, обособленная, под свою ответственность деятельность, направленная на извлечение прибыли. В соответствии с нормами национального и международного права любое лицо имеет право заниматься торговлей, практически во всех зарубежных странах провозглашена свобода предпринимательской деятельности. Свобода предпринимательства предполагает свободу заниматься коммерческой или производственной деятельностью по своему выбору, предоставленную любому – как физическому, так и юридическому лицу. Любой коммерсант имеет право вести свое дело или руководить своим предприятием по своему усмотрению. Он свободен принимать любые решения и заключать любые контракты, естественно, с учетом ограничений, установленных в законодательстве, например политика защиты прав потребителя ограничивает свободу деятельности предприятий. Частью принципа свободы предпринимательской деятельности является и принцип свободы договора, под которым понимается право субъектов торговых правоотношений свободно устанавливать свои права и обязанности на основе договора и в определении любых не противоречащих законодательству условий договора. С понятием свободы договора связано и понятие диспозитивных норм, широко применяемых в торговом законодательстве иностранных государств. Свобода договора заключается и в свободе лица выбирать себе контрагента по договору. Однако свобода договора не исключает установления в отдельных случаях обязательных предписаний закона, в той или иной мере ограничивающих этот принцип. Императивный характер торговых норм может быть обусловлен как общественными интересами, так и интересами третьих лиц и недопустимостью случаев злоупотребления правом во всех его формах. Свобода договора в условиях рынка подчинена также общему правилу, согласно которому запрещается использовать право в целях ограничения конкуренции и злоупотребления доминирующим положением на рынке.

Развитие рыночной экономики невозможно без развития *принципа свободной конкуренции* и ограничения монополистической деятельности. Конкуренция – это состязательность предпринимателей на рынках, которая ограничивает возможность каждого отдельного предпринимателя негативно воздействовать на общие условия обращения товаров и услуг и стимулирует производство тех товаров и услуг, которые требуются потребителю. Однако в законодательстве зарубежных стран существуют также правила, запрещающие некоторые методы конкурентной деятельности в целях защиты других социальных групп, и прежде всего потребителей. Провозглашенный принцип свободы предпринимательства и осуществления экономической деятельности гарантируется государственной поддержкой развития конкуренции и пресечением проявлений монополизма. Законодательство многих зарубежных стран запрещает злоупотребление предпринимателем своим доминирующим положением на рынке и применение недозволенных форм и приемов конкуренции. Под недобросовестной конкуренцией понимается ведение конкурентной борьбы нечестными и незаконными методами. Формами недобросовестной конкуренции могут быть: распространение одним предпринимателем ложных, неточных или искаженных сведений, способных причинить убытки другому предпринимателю, введение потребителей в заблуждение относительно характера, способа и места изготовления, потребительских свойств и качества товара; некорректное сравнение предпринимателем производимых и реализуемых им товаров с товарами других предпринимателей и тому подобное (об антимонопольном законодательстве см. тему 3, п. 3.2. подп. «д»). В правовой доктрине Франции выделяют типы «нечестной» конкуренции, названия которых говорят сами за себя: дискредитация конкурента, имитация, т.е. использование репутации конкурента в своих интересах, дезорганизация конкурента либо рынка определенных товаров, паразитирование. Основное средство борьбы с недобросовестной конкуренцией – это обращение в антимонопольные органы, которые вправе давать предпринимателям, использующим недозволенные формы конкуренции, предписания о прекращении нарушений, налагать штрафы, а в некоторых государствах – даже прекращать деятельность предприятия, нарушающего антимонопольное законодательство. В случае причинения недобросовестной конкуренцией убытков предприниматель вправе обратиться в суд общей юрисдикции либо арбитражный суд с иском об их возмещении. Противоположностью конкуренции является такое явление, как монополистическая деятельность, которая предполагает действия (бездействие) предпринимателей, органов исполнительной власти, направленные на ограничение и устранение конкуренции, повышение цен. Положения зарубежного законодательства, запрещающие монополистическую деятельность, адресованы коммерсантам, занимающим доминирующее положение на рынке. Злоупотребление монопольным положением, нарушение установленных запретов ведут к тем же последствиям, что и недобросовестная конкуренция, т.е. к применению различных мер воздействия как антимонопольными органами, так и судом.

В отдельных государствах монополистические действия и ограничение конкуренции влекут уголовную ответственность. К наиболее часто встречающимся злоупотреблениям относятся нарушения, связанные с ценами.

Отсюда вытекает еще один принцип – *принцип свободы цен*. Принцип свободы цен предполагает наличие в законодательстве большинства зарубежных стран норм, устанавливающих, что цены на имущество, товары и услуги свободно определяются механизмом конкуренции. Однако и эта свобода не безгранична. Так, правительство многих стран оставляет за собой возможность в определенных случаях регулировать цены на товары и услуги. Например, в качестве временной меры, если произошло слишком большое повышение цен из-за кризисной либо иной неблагоприятной ситуации на рынке какой-либо конкретной отрасли либо при возникновении чрезвычайных полномочий.

Принцип равенства участников торговых отношений предполагает их юридическое (но не экономическое) равенство по отношению друг к другу, символизирующее наличие горизонтальных отношений между участниками, не находящимися в служебном и ином юридическом соподчинении. Равенство участников гражданских отношений выражается в признании за всеми гражданами равной правоспособности, а за всеми юридическими лицами – правоспособности, соответствующей целям их деятельности. Недопустимо наделение одного из участников гражданских правоотношений властными полномочиями в отношении другого. При этом следует учитывать, что равенство участников торговых правоотношений не исключает различий в объеме и содержании принадлежащих им субъективных прав. Такие различия неизбежны в силу разных имущественных возможностей отдельных субъектов торгового права, вследствие степени их образования и способностей, а также различия их жизненных и хозяйственных интересов. Принцип восстановления нарушенных прав, их защиты, в том числе и судебной, достигается при помощи различных способов их защиты, предусмотренных в законодательстве разных стран. Это и презумпция солидарной ответственности должников перед кредитором-коммерсантом, наличие специальных юрисдикционных органов, уполномоченных на рассмотрение споров, вытекающих из торговых сделок. В зарубежных государствах в качестве средства защиты прав коммерсантов в сфере торговли выступают указания закона, и для их использования не требуется соглашения сторон. Однако чаще в торговом праве используются такие способы восстановления нарушенных прав, которые применяются обычно при наличии взаимной договоренности и регламентируются нормами торгового законодательства, и в большей степени торговыми обычаями, традициями. Судебная защита прав коммерсантов выражается в том, что для их защиты созданы специальные торговые суды, осуществляющие разрешение торговых споров, и в то же время коммерсанты могут напрямую обратиться со своими спорами в суды общей юрисдикции.

В заключение следует отметить, что ни одно из вышеперечисленных начал (принципов) торгового законодательства не имеет абсолютного характера. Все они подвластны каким-то исключениям юридического, а чаще всего –

фактического порядка. Главная ценность данных начал (принципов) состоит в том, что в своей совокупности они формируют торговое право как целостное системное образование, способное наиболее эффективным образом регулировать специфические правоотношения, складывающиеся между субъектами – коммерсантами в сфере торговли. Однако, следует отметить, в определенных случаях основные начала гражданского законодательства могут служить и непосредственным источником при определении прав и обязанностей сторон в конкретных правоотношениях, например при использовании аналогии права.

Тема 5. Договор международной купли-продажи товаров

Международная практика не выработала четкого определения международной торговой сделки. Исходя из теории и практики и внутреннего законодательства государств, можно определить следующие особенности международной торговой сделки.

Международная торговая сделка – это действия субъектов международного торгового права, которые направлены на установление, изменение и прекращение прав и обязанностей в сфере международной купли-продажи и связанных с ней операций.

Коммерческие предприятия субъектов международного торгового права в момент заключения договора находятся в разных государствах.

Действия субъектов международного торгового права носят коммерческий характер. Однако если продавец на момент заключения договора не знал и не мог знать, что товары приобретаются для личного, семейного или домашнего потребления, такая сделка должна быть признана международной торговой.

Международные торговые сделки подпадают под особый режим правового регулирования, и часто проблема квалификации подобных операций налагается на соответствующие органы государственной власти. Например, для таможенных органов основной интерес представляет пересечение товаром таможенной границы. Для органов валютного контроля – расчеты, для налоговых органов – национальность соответствующих субъектов и т.п.

Наиболее значимыми международными правовыми актами, которые регулируют международные торговые сделки, являются:

– Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. Она регулирует заключение договора купли-продажи и те права и обязательства продавца и покупателя, которые возникают из такого договора;

– Нью-Йоркская конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров. Она определяет условия, при которых требования покупателя и продавца друг к другу, вытекающие из договора международной купли-продажи товаров или связанные с его нарушением, прекращением либо

недействительностью, не могут быть осуществлены вследствие истечения определенного периода времени.

Данные конвенции относят к *договорам международной купли-продажи договоров между сторонами, если в момент заключения договора их коммерческие предприятия находились в разных государствах.* Это не относится к случаям, когда обстоятельство местонахождения в разных странах не вытекает ни из договора, ни из имевших место до или в момент его заключения деловых отношений или обмена информацией между сторонами.

Если сторона в договоре купли-продажи имеет коммерческие предприятия более чем в одном государстве, коммерческим предприятием будет считаться то, которое, с учетом обстоятельств, известных сторонам или предполагавшихся ими в момент заключения договора, имеет наиболее тесную связь с договором и его исполнением.

Если сторона не имеет коммерческого предприятия, то принимается во внимание ее постоянное местожительство.

Не принимается во внимание ни национальная принадлежность сторон, ни их гражданский или торговый статус, ни гражданский или торговый характер договора.

Указанные конвенции не применяются к продаже:

- товаров, которые приобретаются для личного, семейного или домашнего пользования;
- с аукциона;
- в порядке исполнительного производства или иным образом в силу закона;
- фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг;
- оборотных документов и денег;
- судов водного и воздушного транспорта;
- электроэнергии.

Подобные положения содержатся и в других международных договорах, например конвенциях УНИДРУА 1988 г.:

- О международной финансовой аренде (лизинге);
- О международной уступке дебиторской задолженности (факторинге).

Важная роль в регулировании международных торговых сделок принадлежит Принципам международных коммерческих контрактов, разработанных и опубликованных в 1994 г. УНИДРУА. Принципы УНИДРУА не являются международным договором, не требуют какого-либо формального присоединения к ним государств, носят рекомендательный характер. Принципы устанавливают общие нормы для международных коммерческих договоров. Они подлежат применению в следующих случаях:

- если стороны согласились на их использование в договоре;
- когда стороны согласились, что их договор будет регулироваться «общими принципами права», *lex mercatoria* (обычаями и обычкновениями международной торговли) или аналогичными положениями.

Они могут использоваться:

- для решения вопроса, возникающего в случае, когда оказывается невозможным установить соответствующую норму применимого права;
- для толкования и восполнения международных унифицированных правовых документов;
- как модель для национального и международного законодательства.

В международной торговле активно применяются торговые обычаи, большинство из которых унифицируются и публикуются авторитетными международными организациями.

Например, публикации Международной торговой палаты:

- Сборник «Международных правил толкования торговых терминов ИНКОТЕРМС» (последняя редакция издана в 2000 году);
- Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (последняя редакция вступила в силу 1994 году, публикация № 500);
- Унифицированные правила и обычаи для инкассо (последняя редакция издана в 1995 году, публикация № 522) и др.

Тема 6. Заключение договора международной купли-продажи

Договор может быть заключен путем акцепта оферты либо в результате поведения сторон, достаточно свидетельствующего о соглашении.

Согласно Венской конвенции 1980 г. оферта – это предложение о заключении договора, к которому предъявляются определенные требования:

- Предложение должно быть адресовано одному или нескольким конкретным лицам. Предложение, адресованное неопределенному кругу лиц, рассматривается лишь как приглашение делать оферты, если только иное прямо не указано лицом, сделавшим такое предложение.

- Предложение должно быть достаточно определено и выражать намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта. Предложение является достаточно определенным, если в нем обозначен товар и прямо или косвенно устанавливаются количество и цена либо предусматривается порядок их определения.

Оферта вступает в силу, когда она получена адресатом оферты.

Отзыв и отмена оферты может происходить в следующих случаях:

- она может быть отменена оферентом, если сообщение об отмене получено адресатом оферты раньше, чем сама оферта, или одновременно с ней;
- она может быть отозвана оферентом, пока договор не заключен, если сообщение об отзыве будет получено адресатом оферты до отправки им акцепта.

Оферта не может быть отозвана:

- если в ней указывается путем установления определенного срока для акцепта или иным образом, что она является безотзывной;
- если для адресата оферты было разумным рассматривать ее как безотзывную и он действовал соответственно.

Оферта утрачивает силу при получении оферентом сообщения об отклонении оферты.

Акцепт – это заявление или иное поведение адресата оферты, выражающее согласие с офертой. Молчание или бездействие само по себе не являются акцептом.

Акцепт оферты вступает в силу в момент, когда он получен оферентом. Акцепт не имеет силы, если оферент не получает его в установленный срок, а если срок не установлен, то в разумный срок. При этом во внимание принимаются обстоятельства сделки, в том числе скорость использованных оферентом средств связи.

Устная оферта должна быть акцептована немедленно, если из обстоятельств не следует иное.

Однако, если в силу оферты или в результате практики, которую стороны установили в своих взаимных отношениях, или обычая адресат оферты может, не извещая оферента, выразить согласие путем совершения какого-либо действия, в частности действия, относящегося к отправке товара или уплате цены, акцепт в данном случае вступает в силу в момент совершения такого действия, при условии, что оно совершено в пределах установленного срока.

Необходимо отметить, что стороны договора связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимоотношениях. Стороны связаны обычаем, который широко известен и постоянно соблюдается в международной торговле сторонами в соответствующей области торговли, кроме случаев, когда применение такого обычая было бы неразумным.

По общему правилу акцепт должен быть безоговорочным. Если он содержит дополнения, ограничения или иные изменения, то является отклонением оферты и представляет собой встречную оферту.

Однако есть исключение. Если ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, содержит дополнительные или отличные условия, не меняющие существенно условий оферты, то он является акцептом, если только оферент без неоправданной задержки не возразит устно против этих расхождений или не направит уведомления об этом. Если он этого не сделает, то условиями договора будут являться условия оферты с изменениями, содержащимися в акцепте.

Дополнительные или отличные условия в отношении среди прочего цены, платежа, качества и количества товара, места и срока поставки, объема ответственности одной из сторон перед другой или разрешения споров считаются существенно изменяющими условия оферты.

Для акцепта устанавливаются сроки:

– если это телеграмма или письмо – с момента сдачи телеграммы для отправки или с даты, указанной в письме, или, если такая дата не указана, с даты, указанной на конверте;

– если по телефону, телетайпу или при помощи других средств моментальной связи – с момента получения оферты ее адресатом.

Государственные праздники или нерабочие дни, имеющие место в течение срока для акцепта, при исчислении не исключаются. Однако если извещение об акцепте не может быть доставлено по адресу oferenta в последний день указанного срока вследствие того, что этот день в месте нахождения коммерческого предприятия oferenta приходится на государственный праздник или нерабочий день, срок продлевается до первого следующего рабочего дня.

Запоздавший акцепт, тем не менее, сохраняет силу акцепта, если oferent без промедления известит об этом адресата offerты устно или направит ему соответствующее уведомление. Когда из письма или иного письменного сообщения, содержащего запоздавший акцепт, видно, что оно было отправлено при таких обстоятельствах, что, если бы его пересылка была нормальной, оно было бы получено своевременно, запоздавший акцепт сохраняет силу акцепта, если только oferent без промедления не известит адресата offerты устно, что он считает свою offerту утратившей силу, или не направит ему уведомления об этом.

Акцепт может быть отменен, если сообщение о его отмене получено oferentом раньше того момента или в тот же момент, когда акцепт должен был бы вступить в силу.

Акцепт offerты вступает в силу в момент, когда он получен oferentом.

Договор считается заключенным в момент, когда акцепт offerты вступает в силу и между сторонами достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора.

Согласно Венской конвенции, заявление об акцепте или любое другое выражение намерения считаются «полученным» адресатом, когда оно сообщено ему устно или доставлено любым способом ему лично, на его коммерческое предприятие или по его почтовому адресу, либо, если он не имеет коммерческого предприятия или почтового адреса, – по его постоянному местожительству.

Согласно ст. 20 Общих условий поставки между организациями государств СНГ сторона, получившая offerту, в 20-дневный срок обязана подписать (совершить акцепт) ее и один экземпляр вернуть oferенту. Несогласие с предложенным проектом не освобождает сторону от обязанности подписания договора. В этом случае договор подписывается вместе с протоколом разногласий, о чем делается соответствующая отметка. Сторона, получившая договор с протоколом разногласий, в 20-дневный срок обязана рассмотреть их, включить в окончательный вариант договора все принятые предложения, а непринятые условия в тот же срок передать органу, решающему хозяйственные споры по месту нахождения поставщика. Если возникший спор не будет передан на разрешение указанного органа, договор считается заключенным в редакции стороны, направившей протокол разногласий.

Форма договора международной купли-продажи

Существуют две формы договора как сделки: устная и письменная. Письменная форма представляет собой закрепление волеизъявления сторон на материальном носителе (документ, подписанный сторонами) или сообщения, переданные по телеграфу, телефаксу и т.п.

Венская конвенция 1980 г. допускает, чтобы договор купли-продажи заключался или подтверждался в любой форме, в том числе в устной (ст. 11). Он может доказываться любыми средствами, включая свидетельские показания.

Однако при присоединении к Конвенции государство может сделать специальное заявление об обязательности письменной формы договора, если коммерческое предприятие одной из сторон контракта находится в таком государстве (ст. 12). Такое заявление при присоединении к Конвенции сделал СССР. Из числа государств, для которых Конвенция в настоящее время действует, такие заявления были сделаны правительствами восьми государств (Аргентина, Китай, Венгрия, СССР, Беларусь, Украина, Чили и Эстония). Таким образом, в отношениях субъектов торгового права указанных стран договор, регулируемый Конвенцией, должен заключаться только в письменной форме. В письменной форме в подобных ситуациях должны совершаться также оферта, акцепт или иное выражение намерения.

Примером может служить ч. 2 ст. 1116 Гражданского кодекса Республики Беларусь: «Внешнеэкономическая сделка, хотя бы одним из участников которой является юридическое лицо Республики Беларусь или гражданин Республики Беларусь, совершается независимо от места заключения сделки в письменной форме».

В практике арбитражных судов встречаются случаи, когда стороны в своих требованиях в отношении изменения условий контракта ссылаются на состоявшиеся между ними устные переговоры либо на письма, которые в устной форме подтверждались представителем другой стороны. Руководствуясь Венской конвенцией и законом, арбитраж не признает подобных требований.

Венская конвенция не предъявляет требований в отношении порядка подписания договора. Он определяется национальным законодательством каждой стороны и соответствующими учредительными (регламентирующими данный процесс документами).

Полномочия подписания договора международной купли-продажи

При заключении договора международной купли-продажи товаров важным моментом является проверка правового статуса сторон (место регистрации, национальная принадлежность, организационно-правовая форма, правоспособность и т.п.) и установление компетенции лиц, которые его подписывают. В практике арбитражных судов встречаются случаи, когда суды отказывают в рассмотрении дела, так как договор между сторонами не считается заключенным и не имеет юридической силы, потому что ответчиком не подписан. Еще хуже, если договор подписан лицом, которое не имеет на это соответствующей компетенции (например, его права

не определены во внутренних документах юридического лица; лицо не имеет соответствующей доверенности на совершение подобных сделок и т.п.). Подобная информация, как правило, содержится в соответствующих реестрах торговых компаний государств.

Во избежание осложнений в будущем сторонам сделки целесообразно:

- четко прописывать и проверять реальные юридические адреса сторон;
- требовать предоставления Свидетельства о регистрации и Устава;
- запросить выписку из торгового реестра страны национальной принадлежности компании;
- ознакомиться с финансовым состоянием противоположной стороны (например, попросить справку из банка);
- в случае необходимости обратиться в Торгово-промышленную палату или соответствующее министерство или ведомство.

Следует иметь в виду, что если соответствующее лицо, от имени которого подписало договор неуполномоченное лицо, одобрит данную сделку, то сделка может быть признана действительной.

Тема 7. Аккредитив в международной торговле

Аккредитивная форма расчетов, несмотря на меньшее распространение по сравнению с другими формами, наиболее полно обеспечивает гарантированность и своевременность получения платежа за поставляемые товары или оказываемые услуги.

Наиболее значимым документом, который регулирует расчеты аккредитивами, являются разработанные Международной торговой палатой «Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов» (последняя редакция 1993 г., публикация № 500). Несмотря на рекомендательный характер, данные правила широко используются и во многих странах получили закрепление во внутреннем законодательстве.

Под *аккредитивом* понимается соглашение, в силу которого банк (банк-эмитент), действуя по просьбе и на основании инструкций клиента (приказодателя аккредитива) или от своего имени, обязуется:

- произвести платеж третьему лицу (бенефициару) или должен оплатить или акцептовать переводные векселя (тратты), выставленные бенефициаром;
- дать полномочия другому банку произвести такой платеж, оплатить и акцептовать переводные векселя (тратты);
- дать полномочия неогоцировать (купить или учесть) переводные векселя другому банку против предусмотренных документов, если соблюдены все условия аккредитива.

Участники аккредитива

Приказодатель аккредитива – лицо (клиент банка), дающее поручение об открытии аккредитива.

Банк-эмитент – банк, открывающий аккредитив по просьбе приказодателя и в соответствии с его указанием. Приказодатель и банк-эмитент могут совпадать в одном лице.

Бенефициар – лицо, в пользу которого открывается аккредитив и производится выплата взамен оговоренных аккредитивом документов.

Авизующий банк – банк, сообщающий бенефициару в соответствии с поручением банка-эмитента об открытии аккредитива в его пользу и исполняющий аккредитив.

Подтверждающий банк – банк, добавляющий к аккредитиву свое подтверждение, то есть принимающий по отношению к обязательству банка-эмитента дополнительные обязательства провести платеж по аккредитиву, акцептовать и оплатить переводные векселя либо выполнить иные действия в соответствии с условиями аккредитива.

Рамбурсирующий банк – производящий рамбурсирование (предоставление денежных средств исполняющему банку для осуществления платежа по аккредитиву или возмещение выплаченных по нему средств) согласно инструкциям банка-эмитента (рамбурсным инструкциям).

Рекламирующий банк – исполняющий банк или выступающий от его имени другой банк, выставяющий рамбурсное требование на рамбурсирующий банк.

Каждое соглашение об аккредитиве должно четко оговаривать способ его исполнения (путем платежа по предъявлении документов; путем платежа с рассрочкой по предъявлении документов; неогоциации (покупки) тратт бенефициара) и четкий перечень документов, против которых производится платеж с аккредитива.

Аккредитив по своей природе представляет собой сделку, обособленную от договора купли-продажи или иного договора, на котором он может быть основан, и банки ни в коей мере не связаны и не обязаны заниматься такими договорами, даже если в аккредитиве есть какая-либо ссылка на такой договор. Аналогично клиент в результате своих взаимоотношений между банком-эмитентом или бенефициаром не может предъявить претензию по обязательствам банка произвести платеж, оплатить или акцептовать переводной вексель (тратту) или неогоцировать, выполнить любые другие обязательства по аккредитиву.

Бенефициар ни в коем случае не может воспользоваться для своей выгоды договорными отношениями, существующими между банками или между приказодателем аккредитива и банком-эмитентом.

По операциям с аккредитивами все заинтересованные стороны имеют дело только с документами, но не с товарами, услугами и/или другими видами исполнения обязательств, к которым могут относиться документы.

Банки должны проверять все документы, указанные в аккредитиве, с разумной тщательностью, с тем чтобы удостовериться, что по внешним

признакам они соответствуют условиям аккредитива. Соответствие указанных документов по внешним признакам условиям аккредитива определяется международным стандартом банковской практики. Документы, которые по внешним признакам окажутся противоречащими друг другу, будут рассматриваться как не соответствующие по внешним признакам условиям аккредитива. Документы, не указанные в аккредитиве, не будут проверяться банком. Если банк получит такие документы, то он их возвратит отправителю или передаст далее, не неся какой-либо ответственности.

Банк-эмитент, подтверждающий банк, если такой есть, или исполняющий банк, действующий от имени вышеупомянутых банков, должен иметь разумный срок, но не более 7 банковских дней со дня получения документов, для проверки этих документов и решения, принять или отказаться от них, и информировать соответственно сторону, от которой документы получены, о своем решении.

Если аккредитив содержит условия без указания документов, которые должны быть представлены согласно аккредитиву, банк считает такие условия как не оговоренные и не будет их принимать во внимание.

Банки не несут никакой ответственности за форму, полноту, точность, подлинность, подделку или юридическое значение любых документов, равно как за общие или частные условия, имеющиеся в документах или дополнительно включенные в них. Они также не несут никакой ответственности за описание, количество, вес, качество, кондиционность, упаковку, доставку, ценность или за фактическое наличие указанных в документах товаров, а равно за добросовестность, действия и/или бездействие, платежеспособность, выполнение обязательств, коммерческую репутацию грузоотправителя, перевозчиков или страховщиков товара или всякого другого лица.

Банки не несут никакой ответственности за последствия задержки или потери в пути каких-либо сообщений, писем или документов, за задержку, а также искажение или другие ошибки, возникающие при передаче телекоммуникационных сообщений. Банки не несут никакой ответственности за ошибки в переводе или толковании технических терминов и оставляют за собой право передавать термины аккредитивов без их перевода.

Виды аккредитивов

Аккредитивы могут быть:

- отзывные;
- безотзывные.

Все аккредитивы должны ясно указывать, являются ли они отзывными или безотзывными. При отсутствии такого указания аккредитив будет считаться безотзывным.

Отзывной аккредитив может быть изменен или аннулирован банком-эмитентом в любой момент без предварительного уведомления бенефициара.

По способу обеспечения платежа аккредитивы подразделяются на покрытые и непокрытые. Покрытые – если при открытии аккредитива банк-

эмитент предварительно предоставляет в распоряжение исполняющего банка денежные средства в сумме аккредитива (валютное покрытие) для исполнения аккредитива на срок действия обязательств банка-эмитента.

Валютное покрытие может предоставляться путем:

– кредитования суммой аккредитива корреспондентского счета исполняющего (подтверждающего, рамбурсирующего) банка в банке-эмитенте или другом банке;

– предоставления исполняющему (подтверждающему, рамбурсирующему) банку права списать сумму аккредитива с ведущегося у него счета банка-эмитента. Такое списание может производиться как за счет имеющихся на счете банка-эмитента денежных средств, так и за счет кредитных линий, открытых банку-эмитенту.

Непокрытые – аккредитивы, в соответствии с которыми банк-эмитент предоставляет авизующему банку право списывать всю сумму аккредитива с его корреспондентского счета.

Аккредитив может быть револьверным. По мере совершения выплат по револьверному аккредитиву сумма аккредитива (квота) автоматически восстанавливается без внесения изменений в условия, о чем делается специальная оговорка. Квота может восстанавливаться сразу после каждой выплаты по аккредитиву либо с определенной периодичностью в пределах установленной общей суммы лимита и срока для представления документов по аккредитиву.

Револьверный аккредитив с указанной периодичностью использования квоты (платеж раз в месяц, в квартал и др.) может быть кумулятивным или некумулятивным. Если аккредитив обозначен кумулятивный, то квота, не использованная в течение какого-либо периода, переносится на следующий период и может быть использована дополнительно к квоте следующего периода. Квота, не использованная в течение указанного в некумулятивном аккредитиве периода, на следующий период не переносится.

Аккредитив, разрешающий частичные отгрузки, но не содержащий специальную оговорку о возобновлении его суммы, не является револьверным.

Переводным (трансферабельным) является аккредитив, по которому бенефициар (первичный бенефициар) имеет право уполномочить банк, производящий платеж или платеж в рассрочку, акцепт или негоциацию, или любой банк, уполномоченный негоцировать переводящий банк, о том, чтобы аккредитивом могли пользоваться полностью или частично одно или несколько других лиц (вторые бенефициары), если это допускается обязательством, с условием представления документов, указанных в аккредитиве.

Если аккредитив определен банком-эмитентом как переводный, он может быть переведен. Переводный аккредитив может быть переведен только один раз, если иное не предусмотрено в тексте аккредитива. Запрет на перевод аккредитива не означает запрета на уступку выручки по нему.

Аккредитив может быть переведен, только если он четко определен банком-эмитентом как переводный. Термины «делимый», «дробный»,

«переуступаемый», «передаваемый» и подобные не дают рассматривать аккредитив как переводный.

Банк, осуществляющий перевод аккредитива (переводящий банк), не обязан осуществлять перевод иначе как в пределах и порядке, на которые он однозначно выразил свое согласие.

Бенефициар аккредитива может просить авизирующий либо подтверждающий банк открыть под обеспечение аккредитива другой аккредитив, который будет называться компенсационным (встречным, back-to-back). Приказодатель компенсационного аккредитива обязан возместить банку-эмитенту уплаченные в соответствии с условиями данного аккредитива суммы независимо от того, произведена была в его пользу оплата по первому аккредитиву или нет.

Аккредитив с красной оговоркой предполагает наличие среди его условий специальной оговорки, согласно которой банк-эмитент уполномочивает исполняющий банк произвести авансовый платеж на оговоренную сумму бенефициару до представления им всех документов по аккредитиву (до отгрузки товара или оказания услуг). Такая оговорка включается в аккредитив по требованию приказодателя.

Резервный аккредитив (аккредитив stand-by) представляет собой аккредитив, по которому банк выдает независимое обязательство выплатить определенную сумму денежных средств бенефициару по простому требованию (заявлению) или по требованию с представлением соответствующих условиям аккредитива документов, указывающих, что платеж причитается вследствие неисполнения приказодателем какого-либо обязательства или наступления какого-либо события.

Резервный аккредитив является инструментом, посредством которого гарантируется выполнение обязательств (осуществление платежей, поставка товаров, услуг) перед бенефициаром данного аккредитива.

Этапы осуществления условий аккредитива

1. Приказодатель дает поручение банку-эмитенту открыть аккредитив в пользу бенефициара.

2. При необходимости банк-эмитент может привлечь подтверждающий банк для исполнения аккредитива.

3. Банк-эмитент дает поручение авизиующему банку исполнить аккредитив в пользу бенефициара.

4. Бенефициар (экспортер) производит отгрузку, оформляет соответствующие документы и предоставляет их в авизирующий банк.

5. Авизирующий банк проверяет соответствие документов условиям аккредитива и осуществляет платеж бенефициару.

Тема 8. Банковская гарантия в международной торговле

Банковские гарантии активно используются при реализации контрактов на большие суммы. Многие иностранные компании часто при больших проектах просят предоставить гарантии первоклассных банков в качестве обеспечения взятых обязательств. При этом участники внешнеторгового оборота руководствуются:

- документами Международной торговой палаты:
 - «Унифицированные правила по договорным гарантиям» (публикация № 325, 1978 г. Новая редакция действует с 1992 г.);
 - «Унифицированные правила для гарантий по требованию» (публикация № 458, 1992 г.);
 - Введение в «Унифицированные правила для гарантий по требованию» (публикация № 510);
 - «Международная практика резервных обязательств» (публикация № 590, 1998 г.);
 - «Банковские гарантии в международной торговле» (публикация № 930) и др.;
- Конвенцией ООН о независимых гарантиях и резервных аккредитивах 1995 г.

В «Унифицированных правилах по договорным гарантиям» МТП, действующих с 1992 г., дается определение банковской гарантии: *«Банковская гарантия – безотзывное обязательство банка выплатить указанную в ней сумму в случае, когда третье лицо не произведет определенного исполнения. Гарантия является самостоятельным обязательством, не зависящим от отношений по основному долгу или договору между кредитором и основным должником. Путем выдачи гарантии банк обязуется платить по первому требованию, если содержащиеся в тексте гарантии условия выполнены. Гарантия, как правило, подчиняется праву страны выставившего ее банка».*

Участники банковской гарантии:

- принципал – лицо, надлежащее исполнение обязательств которого обеспечивается банковской гарантией;
- бенефициар – кредитор принципала, в пользу которого выдается банковская гарантия;
- гарант – банк, выдавший по просьбе принципала банковскую гарантию в пользу бенефициара;
- подтверждающий банк – банк, принявший наряду с первоначальным гарантом обязательство перед бенефициаром об уплате полной суммы денежных средств по банковской гарантии либо ее части в соответствии с условиями банковской гарантии;
- банк принципала – банк, обслуживающий принципала по операциям, связанным с выдачей (подтверждением) банковской гарантии;
- банк бенефициара – банк, обслуживающий бенефициара по операциям, связанным с выдачей (подтверждением) банковской гарантии.

В банковской гарантии должны быть отражены следующие сведения:

- наименование принципала, гаранта и бенефициара;
- контракт, в обеспечение обязательств которого выдается гарантия;
- максимальная сумма, которая должна быть выплачена;
- наименование валюты платежа;
- срок, на который выдана банковская гарантия, или событие, при наступлении которого прекращается обязательство гаранта по банковской гарантии;
- условия, на основании которых осуществляется платеж;
- способы заявления требования платежа;
- возможности уменьшения суммы обязательства.

В тексте гарантии должно содержаться указание на ее безотзывный характер.

Для выдачи в пользу бенефициара банковской гарантии, подчиненной Унифицированным правилам МТП, Конвенции ООН о независимых гарантиях и резервных аккредитивах, Международной практике резервных обязательств, в просьбе о выдаче банковской гарантии принципалом делается отметка о подчинении гарантии соответствующим документам.

Отличие банковской гарантии от поручительства

1. Банковская гарантия (в отличие от поручительства) не зависит от основного обязательства, в обеспечение исполнения которого она была выдана, даже если в гарантии содержится ссылка на это обстоятельство.

2. По субъектам обязательства. В качестве банковских гарантов могут выступать только соответствующие кредитные учреждения и страховые организации, а в качестве поручителей – различные юридические лица и граждане.

3. По форме установления отношений. Банки-гаранты подписывают с банками-кредиторами договор банковской гарантии или направляют им гарантийное письмо. Отношения поручительства устанавливаются в результате заключения договора поручительства между банком-кредитором и поручителем.

Виды банковских гарантий:

1. Гарантия по первому требованию (обязательство гаранта произвести платеж по первому требованию бенефициара в соответствии с условиями гарантии).

2. Условная гарантия (обязательства гаранта произвести платеж в соответствии с условиями гарантии по письменному требованию бенефициара, которое сопровождается документами, доказывающими или подтверждающими нет исполнение принципалом обязательств).

3. Подтвержденная гарантия (подтверждена в полной сумме либо частично другим банком).

4. Контргарантия (встречное обязательство).

5. Консорциальная гарантия (банковская гарантия, выдаваемая бенефициару несколькими гарантами через основной банк-гарант).

Банки выдают (подтверждают) банковские гарантии по просьбе клиентов и других банков. Они по просьбе клиентов и от своего имени направляют поручения другим банкам на выдачу (подтверждение) ими банковских гарантий и предоставляют гарантам (подтверждающим банкам) контргарантии либо другое обеспечение.

Возникающие в связи с выдачей (подтверждением) банковской гарантии обязательства принципала и гаранта (подтверждающего банка) либо в случае выдачи (подтверждения) банковской гарантии банком бенефициара или третьим банком по поручению банка принципала обязательства принципала и банка принципала оформляются в заключаемом между ними договоре.

Предметом такого договора может являться порядок возмещения принципалом гаранту (подтверждающему банку, банку принципала) сумм, выплачиваемых по банковской гарантии.

В случае если договором предусмотрено предоставление банку денежных средств на сумму обязательства по банковской гарантии, предоставляемые принципалом денежные средства перечисляются на соответствующий счет, предназначенный для учета покрытия по банковской гарантии. Перечисление денежных средств на данный счет производится на основании платежного поручения принципала, если иное не определено в договоре.

По гарантиям, выдаваемым (подтверждаемым) по поручениям банков, гаранта (подтверждающие банки) принимают в качестве обеспечения, как правило, денежные средства или контргарантии. Денежные средства предоставляются гарантам (подтверждающим банкам) одним из следующих способов:

– кредитование счета «Ностро» гаранта (подтверждающего банка) на сумму обязательства банковской гарантии (сумму, на которую гарантия подтверждается);

– предоставление гаранту (подтверждающему банку) права списать в момент оплаты по гарантии сумму банковской гарантии (сумму, на которую подтверждена банковская гарантия) с открытого у гаранта (в подтверждающем банке) счета «Лоро» банка, по поручению которого выдана (подтверждена) банковская гарантия.

Уполномоченный работник банка принципала проверяет наличие и правильность оформления заявления на выдачу банковской гарантии и других представленных принципалом документов, соответствие проекта гарантии условиям основного обязательства. Особое внимание обращается на положения банковской гарантии, касающиеся объема и условий ответственности гаранта (сумма, срок действия, порядок представления требования и осуществления расчетов по гарантии).

При надлежащем оформлении представленных документов и приемлемости для банка принципала условий гарантии уполномоченный работник банка составляет проект банковской гарантии (проект письма

для бенефициара, содержащего информацию о подтверждении банковской гарантии).

Требования о платеже, предъявленные по выданным банковским гарантиям, рассматриваются уполномоченным работником гаранта.

Требование бенефициара должно поступить гаранту (подтверждающему банку) не позднее срока действия выданной (подтвержденной) им банковской гарантии.

Гарант (подтверждающий банк) рассматривает требование по банковской гарантии и сопровождающие его документы, принимает решение о совершении платежа по гарантии и совершает платеж по гарантии либо в случае отказа от осуществления платежа направляет уведомление об этом бенефициару.

Банковская гарантия вступает в силу с даты ее выдачи бенефициару, если иное не оговорено в тексте гарантии.

Предусмотренное банковской гарантией обязательство гаранта перед бенефициаром ограничивается уплатой денежной суммы, на которую выдана гарантия.

Ответственность гаранта перед бенефициаром за неисполнение или ненадлежащее исполнение гарантом обязательства по банковской гарантии не ограничивается денежной суммой, на которую выдана гарантия, если иное не оговорено в тексте гарантии.

Обязательство гаранта перед бенефициаром по банковской гарантии прекращается:

- при уплате бенефициару денежной суммы, на которую выдана гарантия;
- после окончания срока, на который выдана гарантия;
- вследствие отказа бенефициара от своих прав по гарантии и возвращения ее гаранту;
- вследствие отказа бенефициара от своих прав по гарантии путем письменного заявления об освобождении гаранта от его обязательств;
- по истечении шести лет с даты выдачи гарантии, если в ней не указана дата окончания срока ее действия, либо если платеж по гарантии обусловлен наступлением какого-либо события, либо если оговорка о неприменении срока действия гарантии не включена в ее текст.

ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ (ПРАКТИЧЕСКИХ) ЗАНЯТИЙ

Методические указания

Семинарские (практические) занятия – одна из важных форм аудиторных занятий со студентами, обеспечивающая наиболее активное участие их в учебном процессе и требующая от них углубленной самостоятельной работы. В планах для подготовки студентов к занятию сформулированы вопросы, определены номера задач или упражнения, которые необходимо решить при домашней подготовке или обсудить в ходе аудиторных групповых занятий, указаны контрольные вопросы или тесты для самопроверки.

При домашней подготовке к занятиям по каждой теме студенты должны проработать конспекты лекций, литературные источники, выбрать дополнительную литературу по своему усмотрению, подготовить ответы на вопросы, решить задачи и т.д.

Сформулированные вопросы и задачи в планах занятий по теме коллективно обсуждаются. По мере необходимости в ходе занятия преподаватель может задавать другие вопросы и задачи.

Семинар 1: Банковская гарантия в международной торговле

Вопросы для обсуждения

1. Источники регулирования банковской гарантии в международном торговом обороте.
2. Обязательства по банковской гарантии.
3. Руководство к унифицированным правилам для гарантий по требованию.

Рекомендации по изучению

1. Ознакомьтесь с положениями Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге 1988 г. и Конвенции о межгосударственном лизинге 1998 г. Обратите внимание на условия применения обеих конвенций, а также на правила об исполнении обязательств, правах и обязанностях сторон в лизинговых отношениях в Конвенции УНИДРУА.

2. Ознакомьтесь с положениями Инвестиционного кодекса РБ об инвестиционном и концессионном договорах, обратите внимание на особенности их заключения и регулирования.

Вопросы для самоконтроля

1. Руководствуясь нормами ГК, определите применимое право по отношению к бартерному договору, заключенному между резидентами РБ и, к примеру, Австрии (в договоре этот вопрос не оговорен).

2. При рассмотрении в Хозяйственном суде РБ спора, вытекающего из договора лизинга между армянской стороной (лизингодатель) и белорусской (лизингополучатель), белорусская сторона в подтверждение своих требований

ссылается на положения Конвенции о международном финансовом лизинге 1988 г. Армянская сторона отрицает возможность применения указанной конвенции, мотивируя это тем, что Армения не является ее участницей, однако к лизинговым отношениям можно применить Московскую конвенцию о межгосударственном лизинге 1998 г., заключенную в рамках СНГ. Применимым правом, согласно договорам лизинга и поставки, является право РБ. Какая из сторон не права? Обоснуйте ответ или приведите свою собственную позицию, если считаете, что ни одна из сторон не права.

3. Каковы правила определения применимого права по отношению к содержанию договоров подряда, договоров в области строительства, а также оформляющих международные представительские и посреднические отношения?

4. При рассмотрении спора, вытекающего из договора факторинга между российской стороной (фактор) и белорусской (кредитор), встал вопрос о применимом праве, поскольку в самом договоре условие о применимом праве отсутствовало. Стороны, соответственно, настаивают каждая на своей позиции. Какое право применимо к данному договору? Назовите конкретно, право РБ или РФ применяется в указанном случае и, поскольку вопрос весьма неоднозначен, обоснуйте свой ответ.

5. В чем различия между полным концессионным договором, концессионным договором о разделе продукции и концессионным договором об оказании услуг (выполнении работ)?

Рекомендуемая литература

1. Ануфриева, Л.П. Международное частное право. Особенная часть / Л.П. Ануфриева. М., 2000. Т. 2.

2. Вилкова, Н.Г. Договорное право в международном обороте / Н.Г. Вилкова. М., 2002.

3. Международное коммерческое право / Под ред. В.Ф. Попондопуло. М., 2004. С. 238-445.

4. Савранский, М.Ю. Значение Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге и проблемы ее применения в России / М.Ю. Савранский. Международное частное право: современная практика: сб. статей / Под ред. М.М. Богуславского, А.Г. Светланова. М., 2000. С. 83–109.

5. Сосна, С.А. Концессионное соглашение: теория и практика / С.А. Сосна. М., 2002.

6. Тынель, А. Курс международного торгового права / А. Тынель, Я. Функ, В. Хвалей. Мн., 2000. С. 271–285.

7. Шмиттгофф, К. Экспорт: право и практика международной торговли / К. Шмиттгофф. М., 1993.

8. Юсева, Ю.В. Понятие финансовой аренды и ее регулирование в международном частном праве / Ю.В. Юсева //

9. Актуальные проблемы гражданского права: сб. ст. Вып. 5 / Под ред. В.В. Витрянского. М.: Статут, 2002. С. 481.

Рекомендуемые нормативные правовые источники

1. Инвестиционный кодекс Республики Беларусь 2001 г. (раздел IV).
2. Конвенция о межгосударственном лизинге 1998 г.
3. Конвенция УНИДРУА о международном факторинге 1988 г. (Оттавская конвенция).
4. Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге 1988 г. (Оттавская конвенция).
5. Соглашение о создании благоприятных правовых, экономических и организационных условий для расширения лизинговой деятельности в Содружестве Независимых Государств 2005 г.

Семинар 2: Аккредитив в международной торговле

Вопросы для обсуждения

1. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (УСР).
2. Руководство МТП по операциям с документарными аккредитивами для УСР 500.
3. Принципиальные подходы МКАС по спорам при неоплате банком товара с аккредитива.

Рекомендации по изучению

1. Изучите общие правила о коллизионных нормах и их применении (гл. 74 ГК: ст. 1093-1102).
2. Познакомьтесь с Принципами УНИДРУА, внимательно прочитайте преамбулу и общие положения, касающиеся условий их применения; изучите структуру и сравните структуры редакций 1994 и 2004 гг.

Вопросы для самоконтроля

1. Сформулируйте свою позицию по поводу места МТП в системе права и обоснуйте ее.
2. Какие из договоров о правовой помощи РБ содержат коллизионные нормы, регулирующие международные торговые отношения?
3. Какое самое общее коллизионное правило по законодательству Республики Беларусь? «Общее» означает правило, которое подлежит применению, в случае если для определенного рода отношений не установлена специальная привязка, указывающая на применимое право, т.е. если ее объем позволяет применить его к абсолютно любому отношению, вопросу.
4. Может ли Хозяйственный суд Республики Беларусь при разрешении внешнеторговых споров применять иностранное коллизионное право?
5. Говорит ли ГК Республики Беларусь о возможности применения международных торговых обычаев в п. 1 ст. 1093, о каких обычаях в ней говорится? Идет ли вообще в указанной статье речь о международных торговых обычаях?

6. Попробуйте смоделировать практическую ситуацию, привести пример, когда может идти речь об обыкновениях. В чем их отличия от международных торговых обычаев?

Рекомендуемая литература:

1. Бахин, С.В. Субправо (международные своды унифицированного контрактного права) / С.В. Бахин. СПб., 2002.
2. Вилкова, Н.Г. Договорное право в международном обороте / Н.Г. Вилкова. М., 2002.
3. Международное коммерческое право / Под ред. В.Ф. Попондопуло. М., 2004. С. 5–25.
4. Тынель, А. Курс международного торгового права / А. Тынель, Я. Функ, В. Хвалей. Мн., 2000. С. 7-59.
5. Принципы международных коммерческих договоров. М., 2003.

Семинар 3: Коммерческое представительство при международной купле-продаже товаров

Вопросы для обсуждения

1. ГК РФ об основаниях возникновения отношений представительства.
2. Последствия заключения/расторжения сделки неуполномоченным лицом.

Рекомендации по изучению

1. Изучите коллизионные правила ГК РФ о лицах, их право- и дееспособности.
2. Изучите Конвенцию о транснациональных корпорациях 1998 г. Определите ее основное назначение, на урегулирование каких отношений она прежде всего направлена.
3. Изучите самостоятельно вопросы классификации иностранных фирм и иммунитета государства как особого субъекта МТП (в частности, обратите внимание на вопрос о функциональном и абсолютном иммунитете государств, определите, какой принцип используется в законодательстве РФ).

Вопросы для самоконтроля

1. Содержат ли договоры о правовой помощи РФ какие-либо исключения в коллизионные правила, касающихся право- и дееспособности субъектов МТП, из общих правил в ГК?
2. К какому конкретно объекту международных торговых сделок относятся компьютерные программы?
3. В чем основные различия охраны прав на объекты интеллектуальной собственности и защиты интересов стороны в отношении конфиденциальности информации?

Рекомендуемая литература

1. Асосков, А.В. Правовые формы участия юридических лиц в международном коммерческом обороте / А.В. Асосков. М., 2003.
2. Белов, А.П. Международное предпринимательское право / А.П. Белов. М., 2001.
3. Бушев, А.Ю., Макарова, О.А., Попондопуло, В.Ф. Коммерческое право зарубежных стран / А.Ю. Бушев, О.А. Макарова, В.Ф. Попондопуло. СПб, 2003.
4. Конвенция о транснациональных корпорациях 1998 г.
5. Международное коммерческое право / под ред. В.Ф. Попондопуло. М., 2004. С. 26-92.
6. Тынель, А. Курс международного торгового права / А. Тынель, Я. Функ, В. Хвалей. Мн., 2000. С. 61-136.

Семинар 4: Международный агентский договор

Вопросы для обсуждения

1. Особенности правового регулирования (национальным законодательством, директивой ЕС, нормами российского международного частного права, конвенционными нормами).
2. Императивные нормы национального законодательства сторон договора.
3. Руководство по составлению коммерческих агентских контрактов.
4. Типовой коммерческий агентский контракт МТП.

Рекомендации для подготовки

1. Изучите коллизионные правила ГК РФ, касающиеся формы, содержания сделок и исковой давности. Сравните эти правила с правилами в договорах о правовой помощи РФ и Римской конвенции о праве, применимом к договорным обязательствам 1980 г.
2. Ознакомьтесь с Публикацией МТП № 421 (Е) «Форс-мажорные обстоятельства». Обратите внимание на употребление в ней терминов *force majeure*, *hardship*, определите различия между ними. Ознакомьтесь с вариантами условий об этих обстоятельствах, используемых в Публикации.
3. Изучите текст Нью-Йоркской конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров 1974 г. и Протокола 1980 г. к ней. Обратите внимание на перечень государств, участвующих в этих документах.

Вопросы для самоконтроля

1. Какое по законодательству РФ самое общее коллизионное правило (привязка) применительно к содержанию сделок? Где в ГК содержатся правила, конкретизирующие объем в коллизионных правилах о содержании сделок, какие вопросы в него входят?
2. Насколько сильно отличаются коллизионные правила применительно к форме, содержанию сделок и исковой давности в договорах о правовой

помощи РФ от норм ГК, а также от положений Римской конвенции о праве, применимом к договорным обязательствам 1980 г.

3. Право какого государства следует применить для определения оснований и размера ответственности по договору поставки оборудования между белорусским резидентом (покупатель) и латышским (поставщик)? В договоре в качестве места заключения указан г. Минск, а в качестве юрисдикционного органа – хозяйственный суд РБ. Стороны спорят о применении ст. 38 Договора о правовой помощи и ст. 1125 ГК (вопрос о толковании объемов указанных привязок).

4. Можно ли сделать иностранное право применимым по отношению к договору о продаже доли юридического лица, зарегистрированного в РФ (иностранное общество с ограниченной ответственностью), при том, что обе стороны этого соглашения – иностранные юридические лица, осуществляющие свою деятельность за пределами РФ: резиденты США (участник ИООО) и Великобритании (покупатель доли ИООО)? В любом случае, какой коллизионный принцип по законодательству РФ здесь должен применяться?

Рекомендуемые источники

1. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарий. М.: Юрид. лит., 1994.

2. Зыкин, И.С. Договор во внешнеэкономической деятельности / И.С. Зыкин. М., 1990; Зыкин, И.С. Внешнеэкономические операции: право и практика. М., 1994.

3. Лазарева, Т.П. Международное торговое право: расчеты по контрактам / Т.П. Лазарева. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2003.

4. Международное коммерческое право / под ред. В.Ф. Попондопуло. М., 2004. С. 93-138.

5. Мусин, В.А. Международные торговые контракты / В.А. Мусин. Л., 1986.

6. Розенберг, М.Г. Исковая давность в международном коммерческом обороте / М.Г. Розенберг. М., 1999.

7. Тынель, А. Курс международного торгового права / А. Тынель, Я. Функ, В. Хвалей. Мн., 2000. С. 138-213.

8. Бахин, С.В. Принципы европейского контрактного права (дополненная и пересмотренная версия 1998 г.) / С.В. Бахин. Субправо. СПб, 2002. С. 268-309.

9. Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров 1974 г. (Нью-йоркская конвенция).

10. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. (Венская конвенция).

11. Принципы международных коммерческих договоров. М., 2003.

12. Форс-мажорные обстоятельства. Публикация МТП № 421 (Е).

Семинар 5: Договоры франчайзинга и дистрибьютерские контракты при продвижении товаров на новые международные рынки

Вопросы для обсуждения

1. Договор коммерческой концессии (франчайзинг).
2. Рекомендации МТП для договоров франчайзинга.
3. Договор о продвижении товаров.
4. Дистрибьютерский договор.
5. Типовой дистрибьютерский контракт.
6. Руководство по составлению международных дистрибьютерских соглашений.

Рекомендации по изучению

1. Изучите коллизионные правила ГК РФ в отношении защиты прав на интеллектуальную собственность и договоров в отношении нее.
2. Ознакомьтесь с текстом Типового контракта франчайзинга МТП (публикация МТП № 557).

Вопросы для самоконтроля

1. Определите оптимальную с вашей точки зрения структуру международного лицензионного соглашения. Какие условия в нее следует включить?
2. Каким образом можно защитить интересы правообладателя в отношении предоставляемых по лицензионному соглашению между лицами разных государств имущественных прав на изобретение, товарный знак, фонограмму, компьютерную программу?
3. Как определить, основываясь на положениях ГК РБ, применимое право по отношению к договору франчайзинга и передаваемым правам на ноу-хау, торговый знак и иные объекты интеллектуальной собственности?

Рекомендуемые источники

1. Ануфриева, Л.П. Международное частное право / Л.П. Ануфриева. М., 2000. Т. 2. С. 323-330.
2. Вилкова, Н.Г. Договорное право в международном обороте / Н.Г. Вилкова. М., 2002. С. 352–386.
3. Интеллектуальная собственность. В 2 кн. / Сост. и коммент. В.Ф. Чигир. Мн., 1997. Кн. 2. Промышленная собственность. С. 594-595.
4. Комментарий к Гражданскому кодексу Республики Беларусь: В 2 кн. / Отв. ред. В.Ф. Чигир. Мн., 1999. Кн. 2. С. 399-410, 481-488.
5. Международное коммерческое право / под ред. В.Ф. Попондопуло. М., 2004. С. 308-332.
6. Тынель, А. Курс международного торгового права / А. Тынель, Я. Функ, В. Хвалей. Мн., 2000. С. 501-556.
7. Цират, Е. Франчайзинг и франчайзинговый договор / Е. Цират. Киев, 2002.

8. Шмиттгофф, К. Экспорт: право и практика международной торговли / К. Шмиттгофф. М., 1993. С. 131–142.

9. Типовой договор франчайзинга. Публикация МТП № 557. М., 2002.

Семинар 6: Подряд в международном торговом обороте

Вопросы для обсуждения

1. Международный договор строительства комплектного промышленного объекта.
2. Международный договор подряда и поставки.
3. Международный договор о предоставлении технических услуг.

Рекомендации по изучению

1. При изучении вопросов заключения ДМКП заострите внимание на следующих моментах: определение оферты и акцепта, необходимые условия для признания их таковыми, требования, предъявляемые к оферте и акцепту; виды оферты (отзывная и безотзывная); случаи, когда можно отозвать оферту; акцепт на новых условиях; опоздание акцепта и момент заключения договора.

2. Изучите внимательно все четыре группы терминов ИНКОТЕРМС-2000. В ИНКОТЕРМС есть преамбулы, предваряющие условия, определяющие тот или иной термин. Ознакомьтесь с ними, а также изучите все общие положения ИНКОТЕРМС.

3. Просмотрите условия терминов EXW, FCA, CIF и DDP.

Вопросы для самоконтроля

1. Определите, что объединяет термины в рамках каждой группы ИНКОТЕРМС в единое целое (обратите внимание на названия групп).

2. Какие термины ИНКОТЕРМС-2000 используются только при доставке товара морским транспортом?

3. Сравните п. 36 Постановления Пленума ВХС от 7 июня 2001 г. № 3 в изначальной редакции с п. 41 в редакции Постановления от 2 декабря 2005 г. № 31 и сделайте обоснованный вывод о возможности взыскания процентов по ст. 78 ВК.

Рекомендуемые источники

1. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарий. М.: Юрид. лит., 1994.

2. Елисеев, И.В. Гражданско-правовое регулирование международной купли-продажи товаров / И.В. Елисеев. СПб., 2002.

3. Тынель, А. Курс международного торгового права / А. Тынель, Я. Функ, В. Хвалей. Мн., 2000. С. 212-247.

4. Лазарева, Т.П. Международное торговое право: расчеты по контрактам. 2-е изд., перераб. и доп. / Т.П. Лазарева. М., 2003. С. 10-38

(Комментарий к Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. ст. 53-59 и 78).

5. Международное коммерческое право / под ред. В.Ф. Попондопуло. М., 2004. С. 214-270.

6. Розенберг, М.Г. Международная купля-продажа товаров (Комментарий к законодательству и практике разрешения споров) / М.Г. Розенберг. М., 2001.

Семинар 7: Международная регламентация коммерческого арбитража

Вопросы для обсуждения

1. Международный коммерческий арбитраж.
2. Виды международного коммерческого арбитража.
3. Арбитражное соглашение (оговорка). Форма арбитражного соглашения (оговорки).
4. Арбитражный процесс. Проблема обеспечительных мер.
5. Согласительные процедуры, досудебные конференции, иное примирительное посредничество.
6. Признание и исполнение иностранных арбитражных решений.
7. Практика разрешения споров с участием иностранных лиц арбитражными судами РФ.

Рекомендуемые источники

1. Гончаров А.А. Международное коммерческое (торговое) право. – Дата Сквер. 2009.
2. Гражданское и торговое право зарубежных стран: учебник. В 2 т. – 2004.
3. Дедусенко А.Г. Международное торговое право: Дис. ... канд. юрид. наук. – Ростов н/Д., 2006.
4. Дедусенко А.Г. Принципы современного международного торгового права. – М.: Международные отношения, 2005.
5. Дедусенко А.Г. Особенности применения института ответственности в современном международном торговом праве. – М.: Международные отношения, 2006.
6. Дюмулен И.И. Международная торговля услугами. – М.: Экономика, 2003.
7. Зенин И.А. Гражданское и торговое право зарубежных стран. – 2009.
8. Зеркалов Д. Международное торговое право. Справочник. – Дакор, 2007.
9. Кудинов О.А. Гражданское и торговое право зарубежных стран. Краткий курс. – Дашков и Ко, 2009.

Семинар 8: Защита прав в арбитражном суде и коммерческом арбитраже

Вопросы для обсуждения

1. Средства правовой защиты продавца и средства правовой защиты покупателя по нормам Венской конвенции.
2. Совместимость средств правовой защиты.
3. Право на расторжение договора и его последствия по Конвенции и ГК РФ. Процедура Nachfrist.
4. Приостановление исполнения договора при предвидимом неисполнении встречных обязательств по Конвенции и ГК РФ.
5. Понятие убытков в ГК РФ и Конвенции. Проценты по Конвенции и ответственность за неисполнение денежного обязательства в ГК РФ.
6. Иск о признании контракта недействительным.

Рекомендуемые источники

1. Дедусенко А.Г. Международное торговое право: Дис. ... канд. юрид. наук. – Ростов н/Д., 2006.
2. Дедусенко А.Г. Принципы современного международного торгового права. – М.: Международные отношения, 2005.
3. Дедусенко А.Г. Особенности применения института ответственности в современном международном торговом праве. – М.: Международные отношения, 2006.
4. Дюмулен И.И. Международная торговля услугами. – М.: Экономика, 2003.
5. Зенин И.А. Гражданское и торговое право зарубежных стран. – 2009.
6. Зеркалов Д. Международное торговое право: справочник. – Дакор, 2007.
7. Кудинов О.А. Гражданское и торговое право зарубежных стран. Краткий курс. – Дашков и Ко, 2009.
8. Лазарева Т.П. Международное торговое право. Расчеты по контрактам: учеб. пособие. – Юстицинформ, 2005.

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТОВ

Методические указания

Самостоятельная работа студентов, предусмотренная учебным планом, должна соответствовать более глубокому усвоению изучаемого материала, формировать навыки исследовательской работы и ориентировать их на умение применять теоретические знания на практике. В процессе этой деятельности решаются следующие задачи:

- научить работать с учебной литературой;
- формировать у студентов соответствующие знания, умения и навыки;
- стимулировать профессиональный рост, воспитывать творческую активность и инициативу.

Самостоятельная работа студентов предполагает:

- подготовку к занятиям (изучение лекционного материала, чтение рекомендуемой литературы, ответы на вопросы, решение задач и т.д.);
- подготовку к итоговой аттестации.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

Методические рекомендации

Непосредственно перед решением задачи следует ознакомиться с содержанием основных нормативных актов, а также изучить рекомендуемые в настоящем УМК материалы юридической практики. В соответствующих случаях перед решением задачи необходимо ответить на поставленные в ней теоретические вопросы. Такой ответ поможет найти верное решение.

При решении задачи необходимо: 1) внимательно изучить ее условия; 2) выявить природу (специфику) складывающихся отношений между сторонами; 3) определить круг применимых нормативных актов и установить конкретные правовые нормы, необходимые для правильного решения задачи, а также внимательно изучить их; 4) применить выбранные правовые предписания к условиям задачи и сделать соответствующий вывод. Например, если в задаче стоит итоговый вопрос: «какое решение вынесет суд?», то нужно кратко сформулировать это решение (его резолютивную часть) – в иске отказать или иск удовлетворить, или иск удовлетворить частично (тогда указать в какой именно части). В зависимости от содержания задачи возможны и иные варианты ответов – оставить исковое заявление без движения и проч. Весь ход решения задачи должен быть четко отражен в контрольной работе.

Решая задачу, следует не только правильно выбрать правовую норму, но и привести необходимое обоснование ее использования, а также указать аргументы, по которым не следует принимать во внимание позицию противоположной стороны в споре. Неверным является то решение, в котором лишь процитированы применимые по условиям задачи правовые нормы. В любом случае, решение задачи должно быть верным с материально-правовой,

с процессуально-правовой точек зрения, а также оно должно быть обосновано доказательствами, взятыми из условий задачи. Наряду с этим целесообразно сослаться и на имеющиеся по данному вопросу положения судебной практики. Решение задачи должно опираться на круг основных нормативных актов. Допустимо использование и иных актов, указываемых преподавателем, а также подлежащих применению по мнению студента. Самостоятельно готовясь к решению задачи на семинарском занятии, следует учитывать, что ее условия могут быть в той или иной степени изменены преподавателем (уже после решения) с использованием метода правового моделирования.

По усмотрению преподавателя возможно решение задач на семинарском занятии путем использования ролевых игр. При этом среди студентов должны быть определены стороны юридического конфликта, а также лицо, выполняющее функции независимого суда. В случаях недостаточности нормативной базы для обоснования позиции стороны в юридическом конфликте целесообразно обращаться к соответствующим принципам и доктринальным положениям гражданского права.

Итогом решения задачи на семинарском занятии служит выставляемая преподавателем оценка. Последняя зависит от качества используемой студентом аргументации, включающего соответствие такой аргументации законам логики и действующим правовым предписаниям.

Ситуация 1

Применимое право. Выберите оптимальный вариант, с вашей точки зрения, и аргументируйте выбор. Какие еще варианты могут быть предложены?

При составлении проекта контракта между российской и иностранной фирмой были предложены следующие варианты условия о том, какое право должно применяться к данному контракту:

- 1) российское право;
- 2) право страны, где зарегистрирована иностранная фирма;
- 3) право обеих сторон;
- 4) «нейтральное право» – право третьей страны;
- 5) общие принципы и обычаи международной торговли;
- 6) опустить условие о применимом праве.

Ситуация 2

Решите спор о применимом праве, используя международные нормативно-правовые акты и акты законодательства Российской Федерации (в частности, Закон РФ «О международном коммерческом арбитраже» // Ведомости Съезда народных депутатов РФ и Верховного Совета РФ. 1993, № 32).

Между французской и швейцарской фирмами был заключен договор купли-продажи, согласно которому споры между сторонами подлежали рассмотрению во внешнеторговом арбитраже в Москве. В дальнейшем французская фирма предъявила к швейцарской фирме иск о возмещении коммерческого и морального ущерба, вызванного нарушением договора.

В ходе рассмотрения арбитражем дела в 1998 году возник спор относительно права, примененного к договору. Арбитраж установил, что фактически все переговоры между истцом и ответчиком по заключению договора происходили путем обмена корреспонденцией, направляющейся из Швейцарии во Францию и из Франции в Швейцарию. Вместе с тем стороны включили в свой договор условия типового контракта российской организации как «первоначального поставщика товара», подлежащего отгрузке из России. Среди них было и условие о том, что «Россия рассматривается как место заключения и выполнения данного контракта».

Решите спор о применимом праве.

Ситуация 3

Исковая давность. Решите спор, используя нормативно-правовые акты Российской Федерации и международные документы, в том числе положения Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров 1974 года (Конвенция была подписана СССР, но не ратифицирована).

В связи с обнаружившимися дефектами в поставленном товаре представители продавца и покупателя договорились об устранении дефектов а счет продавца. В дальнейшем между сторонами возник спор о размере причитающегося покупателю возмещения за работы по устранению дефектов, и покупатель предъявил иск во внешнеторговый арбитраж в Москве.

Ответчик иска не признал и сослался, в частности, на пропуск истцом установленного ГК шестимесячного срока исковой давности. По мнению истца, ссылка ответчика на пропуск шестимесячного срока исковой давности не правильна, т.к. в данном случае иск относится не к качеству поставленного товара, а к возмещению покупателем расходов по устранению дефектов в товаре.

Решите спор.

Ситуация 4

Вещное право. Принцип иммунитета собственности иностранного государства. Проанализируйте дело, используя в том числе Кодекс торгового мореплавания Союза ССР.

В 1988 году американские власти наложили арест на прибывшее в Нью-Йорк судно «Россия», принадлежащее Черноморскому государственному морскому пароходству. Это было сделано в обеспечение иска, предъявленного в американский суд гражданкой США, которая была пассажиркой на судне. Истица требовала возмещения имущественного вреда, связанного с увечьем, причиненным якобы во время рейса.

Посольство СССР по поручению Правительства СССР заявило протест в государственный департамент США, обратив внимание на недопустимость наложения ареста на судно, принадлежащее иностранному государству и пользующееся поэтому судебным иммунитетом.

Ситуация 5

Волго-Окский коммерческий региональный банк Внешторгбанка РФ в лице и.о. директора Костромского филиала обратился в Арбитражный суд Костромской области с иском к товариществу с ограниченной ответственностью «Костромская строительная инвестиционная компания» (заемщик), индивидуальному частному предприятию «Адамант» и индивидуальному частному предприятию «Престиж» (гаранты) о взыскании по договору от 23.04.1994 г. невозвращенного кредита в сумме 4,5 млрд. руб. и процентов за пользование им. Всего цена иска составила 7,8 млрд. руб.

Решением от 9.01.1996 г. требования полностью удовлетворены за счет заемщика. В отношении ИЧП «Адамант» и ИЧП «Престиж» производство по делу прекращено по мотиву отказа истца к гарантам (п. 6 ст. 85 АПК РФ).

На решение суда по данному делу принесен протест прокурора. Подлежит ли удовлетворению протест прокурора по делу?

Каково ваше мнение по данному делу, если известны следующие обстоятельства. Проанализируйте необходимость изучения каждого приведенного факта для разрешения дела по существу.

Заявление, которое, по мнению суда (Арбитражного суда Костромской области), является отказом истца от иска по отношению к ИЧП «Адамант» и ИЧП «Престиж», не содержит такого отказа, а лишь уточняет исковые требования и их размер.

Протокол судебного заседания также не содержит записей о том, что истцом был заявлен отказ от иска по отношению к кому-либо из участвующих в деле ответчиков.

Кроме того, лицо, подписавшее указанное заявление 9.01.1996 г., не имело соответствующих полномочий, поскольку срок доверенности от 9.10.1995 г., выданной и.о. директора Костромского филиала Зайцеву А.С. председателем правления Волго-Окского коммерческого регионального банка Внешторгбанка РФ, истек 1.11.1995 г.

Судом не исследованы полномочия председателя упомянутого банка на право выдачи такой доверенности. Если доверенность выдана в порядке передоверия, то в соответствии со ст. 187 ГК РФ она должна быть нотариально удостоверена. Однако в деле отсутствует нотариально удостоверенная доверенность, дающая и.о. директора Зайцеву А.С. право на совершение всех процессуальных действий, в том числе на подписание искового заявления, уточнения размера требований, полный или частичный отказ от иска по отношению к кому-либо из ответчиков.

Договором от 23.09.1994 г. предусмотрено предоставление банком товариществу кредита на условиях кредитной линии в сумме 2 млрд. рублей. Дополнительным соглашением к договору сумма кредита увеличена на 2 млрд. рублей.

В гарантийных письмах нет указаний в отношении дополнительных соглашений к договору, подписанных кредитором и заемщиком, нет указаний на пределы ответственности гарантов по соглашению между банком и заемщиком.

Однако заемщик отрицает получение кредита в сумме 4 млрд. рублей. При наличии противоречий между кредитором и заемщиком по сумме фактически полученного кредита и уплате процентов сверка расчетов по договору не произведена. Соответствующие доказательства в деле отсутствуют.

Ситуация 6

Банк внешней торговли Российской Федерации (Внешторгбанк России) обратился в Арбитражный суд г. Москвы с иском о взыскании с внешнеэкономического акционерного общества «Цветметэкспорт» 485 609 долларов США, ошибочно перечисленных на его счет 20.04.1992 г.

Решением Арбитражного суда города Москвы от 3.06.1996 г. в иске отказано в связи с пропуском срока исковой давности, примененного судом по заявлению ответчика.

По мнению суда первой инстанции, истец должен был узнать об ошибочном перечислении спорной суммы раньше дня составления отчета по корреспондентскому счету Внешторгбанка России в банке «Креди Лионе» – 7.05.1993 г.

Федеральный Арбитражный суд Московского округа постановлением от 20.08.1996 г. решение оставил без изменения, исходя из того, что течение срока исковой давности начинается с 20.04.1992 г. – даты ошибочного зачисления денежных средств на счет ответчика, которому они не предназначались.

В протесте на вынесенные решения предлагается отменить судебные акты, дело передать на новое рассмотрение, поскольку арбитражный суд как первой, так и кассационной инстанций не исследовал порядок проведения расчетных операций с участием иностранных банков. Начальный момент течения срока исковой давности первой инстанцией не определен. Высказано лишь предположение о том, что начало течения должно приходиться на конец 1992 года, когда подводится итог работы банка.

Подлежит ли удовлетворению протест на судебные решения, если известны следующие обстоятельства? Проанализируйте значимость каждого приведенного факта для решения дела по существу.

Из материалов дела следует, что Внешторгбанк России 4.01.1992 г. зачислил 485 609 долларов США на счет ВАО «Цветметэкспорт». Эта же сумма вторично зачислена им на счет ВАО «Цветметэкспорт» 20.04.1992 г.

Иностранная валюта поступила из банка Финляндии и предназначалась для В/О «Цветметпромэкспорт», которое в 1992 году не являлось клиентом Внешторгбанка России.

После сообщения ВАО «Цветметэкспорт» об ошибочном зачислении 4.01.1992 г. на его счет 485 609 долларов США указанная сумма 24.09.1992 г. была списана, однако сумма, повторно зачисленная 20.04.92 г., оставалась в распоряжении ВАО «Цветметэкспорт».

Суд первой инстанции действительно не установил начальный момент течения срока исковой давности, однако кассационная инстанция обоснованно

признала началом течения срока 20.04.1992 г., т.е. дату ошибочного зачисления денежных средств на счет ВАО «Цветметэкспорт», не предназначавшихся ему.

Ситуация 7

Спор рассматривается в Международном коммерческом арбитражном суде.

Спор между сторонами возник из контракта, заключенного 22.12.1989 г. Товар, поставленный истцом 10.10.1990 г., не был оплачен ответчиком. Возражения по иску ответчика сводились к следующему:

1) Истец должен был закончить отгрузку товара в октябре 1990 г. Однако партия в 12 контейнеров была отгружена 10.12.1990 г. В связи с этим телексом от 25.12.1990 г. продавцу был заявлен протест против отгрузки данной партии товара.

2) Неплатеж был вызван ликвидацией СССР, что следует признать форс-мажорным обстоятельством.

3) Тем не менее, исходя из соображений делового партнерства, ответчиком все же 14.02.1991 г. были даны указания об оплате товара. Однако письмом от 13.12.1991 г. Внешторгбанк СССР сообщил о возврате полученных документов в связи с отсутствием у правительства источников оплаты.

Известны следующие обстоятельства дела. В соответствии с контрактом «...покупатель имеет право, известив продавца заказным письмом, расторгнуть контракт в неисполненной его части... если просрочка в поставке превысила 50 дней».

Обстоятельство, связанное с ликвидацией СССР, в качестве форс-мажорного не предусмотрено в контракте.

Ответьте на вопросы по задаче.

1. Вправе ли покупатель без согласия продавца расторгнуть контракт до истечения установленного в контракте периода ожидания исполнения, если да, то в какой форме?

2. Вправе ли рассматривать обстоятельство, связанное с ликвидацией СССР, в качестве форс-мажорного?

3. Подлежат ли удовлетворению требования истца?

Ситуация 8

Спор рассматривается в Международном коммерческом арбитражном суде.

В соответствии с дополнением от 26.12.1991 г. к ранее заключенному контракту (от 27.0°.1991 г.) истец должен был поставить ответчику в IV квартале 1991 г. две единицы оборудования. Основанием для расчетов согласно контракту должен служить приемно-сдаточный акт, подписанный представителями продавца и покупателя.

Истец предъявил иск к ответчику в связи с неоплатой поставленного товара. В доказательство выполнения своих обязательств он предъявил дубликат железнодорожной накладной от 29.07.1991 г., сертификат качества

товара от той же даты, а также протокол сдачи-приемки от 12.05.1992 г., подписанный представителями продавца и третьей организации. От оплаты счета истца ответчик отказался, ссылаясь на то, что поставка, в отношении которой истцом предъявлено требование, имела место за несколько месяцев до заключения сторонами дополнения к контракту, а представленный истцом акт сдачи-приемки свидетельствует о передаче истцом товара третьей организации, которой ответчик не давал полномочий действовать от своего имени.

Истец требует оплаты поставленного товара. Подлежит ли удовлетворению иск? Обоснуйте свой ответ.

Ситуация 9

Спор рассматривается в Международном коммерческом арбитражном суде.

Истцом (болгарской организацией) в качестве одного из ответчиков наряду с российской хозяйственной организацией было привлечено Министерство РФ, по поручению которого российской организацией был заключен контракт с истцом. Истец обосновывал свои действия тем, что в преамбуле контракта имелось указание на его заключение в рамках соглашения между ним и российской хозяйственной организацией, а в этом соглашении содержалось положение о том, что его стороны договорились о поставках товаров по поручению руководства министерства и в соответствии с решением последнего.

Может ли быть предъявлен иск к Министерству РФ, если да, то какой суд полномочен рассматривать этот спор, если известны следующие обстоятельства?

Пункт 3 статьи 1 Московской конвенции 1972 г. определяет понятие «хозяйственные организации», споры между которыми подлежат рассмотрению в арбитражном порядке, при этом оговорено, если исключена подсудность таких споров государственным судам. Термин «министерство» в качестве вида хозяйственной организации указанная конвенция не определяет. Подлежит ли удовлетворению иск? Обоснуйте свой ответ.

КОНТРОЛЬ ЗНАНИЙ СТУДЕНТОВ

Тесты для промежуточной аттестации студентов

1. Главной особенностью английского права является:

- 1) деление права на публичное и частное;
- 2) прецедентный характер права, т.е. признание судебной практики главнейшим по значению источником права;
- 3) характеристика его правовой системы как относящейся к системе общего права;
- 4) верными являются суждения под № 2, 3;
- 5) все суждения являются верными.

2. Укажите вариант ответа, где неверно дано полное наименование документа:

- 1) ГГУ – Германское гражданское уложение;
- 2) ГТУ – Германское торговое уложение;
- 3) ЕТК – Единообразный тарифный кодекс США;
- 4) ШОЗ – Швейцарский обязательственный закон;
- 5) ФГК – Французский торговый кодекс.

3. Признаками юридического лица в праве являются:

- 1) имущественная обособленность (имущество юридического лица обособлено от имущества его членов, учредителей и других лиц);
- 2) самостоятельная имущественная ответственность (юридическое лицо отвечает самостоятельно по своим обязательствам своим имуществом);
- 3) организационное единство (обеспечивает действия коллектива лиц как единого целого, формирование единой воли; выражается в уставе, договоре, законе);
- 4) наименование (юридическое лицо должно иметь собственное наименование, отличное от наименований других субъектов права и необходимое для идентификации его в гражданском обороте);
- 5) все вышеперечисленное верно.

4. Какое суждение является неверным?

- 1) Обоснованию правосубъектности коллективных образований служат теории юридического лица. Наиболее известны теория фикции и теория реальности;
- 2) в теории фикции юридического лица главным постулатом является то, что: а) человек, и только человек является действительным субъектом права; следовательно, дееспособны лишь органы юридического лица, состоящие из людей; и б) юридическое лицо как простая фикция недееспособно;
- 3) теория фикции юридического лица не известна праву Англии и США;
- 4) в теории реальности (органической теории) юридического лица, юридическое лицо рассматривается как реально существующий субъект права, необходимый для нормального функционирования государства;
- 5) в законодательстве и доктрине, прежде всего, различаются юридические лица публичного права и юридические лица частного права.

5. К юридическим лицам публичного права относятся:

- 1) юридические лица, возникшие на основании публично-правового акта;
- 2) государство;
- 3) составляющие субъекты федеративного государства, например, г. Москва как субъект РФ;
- 4) административно-территориальные единицы государства;
- 5) все вышеперечисленное верно.

6. Какое суждение является неверным?

- 1) В праве ФРГ юридические лица частного права делятся на союзы и учреждения;
- 2) в праве ФРГ учредитель определяет структуру учреждения, в том числе и состав правления;
- 3) основными видами юридических лиц во Франции являются товарищества и ассоциации;
- 4) ассоциации, по законодательству Франции, – это объединения лиц, деятельность которых направлена на достижение социальных, культурных, научных, благотворительных целей;
- 5) все вышеперечисленное неверно.

7. Юридические лица в Англии:

- 1) создаются только в форме учреждений;
- 2) не являются государственными предприятиями;
- 3) создание и прекращение деятельности не регламентировано правом;
- 4) не создаются в форме учреждений, поскольку этот институт неизвестен праву Англии;
- 5) все вышеперечисленное верно.

8. Какое суждение является верным?

- 1) представительство – это отношение, в силу которого одно лицо (представитель) совершает юридические действия от имени другого лица (представляемого), и правовые последствия этих действий, если они совершены в пределах предоставленных представителю полномочий, возникают непосредственно для представляемого;
- 2) различают договорное и законное представительство;
- 3) по законодательству Франции представительство является договорным, если полномочия представителя основаны на его договоре с представляемым;
- 4) по законодательству Швейцарии, пока представитель не узнал о прекращении полномочия, он продолжает своими действиями создавать права и обязанности для представляемого или его правопреемника, за исключением тех случаев, когда третьим лицам стало известно о прекращении полномочия;
- 5) все вышеперечисленное верно.

9. Торговое представительство и посредничество. Отметьте неверное суждение:

- 1) основными видами торгового представительства, существующими в современном торговом обороте, являются: а) представительство, осуществляемое служащими торгового предприятия; б) представительство через различного рода агентов, которые посредничают при заключении сделок

или заключают сделки от имени представляемого и находятся с представляемым в постоянных отношениях;

2) торговое представительство и посредничество – суть одно и то же;

3) целью посредничества является содействие в заключении договора между заинтересованными лицами;

4) маклер, как правило, по отношению к обеим сторонам договора выступает в качестве независимого посредника;

5) представитель совершает юридические действия только для одной из сторон договора.

10. Какое суждение является неверным?

1) Законодательству ФРГ и Швейцарии известен институт прокуры;

2) прокура может быть предоставлена собственником предприятия либо его законным представителем;

3) смерть собственника предприятия прекращает отношения по прокуре;

4) коммивояжеры – это лица, разъезжающие по указанным предпринимателем регионам и принимающие заказы на его товары;

5) функции представительства юридического лица вправе осуществлять торговые представители (торговые агенты), не находящиеся в служебных отношениях с предпринимателем, а являющиеся самостоятельными торговыми деятелями.

11. Представительство в праве Англии и США:

1) брокер – это агент, осуществляющий подписание договора от имени доверителя;

2) правовое положение консигнационного агента, или фактора, характеризует как агента, обладающего при обычном течении дел полномочием продавать товары или отправлять их для продажи, или покупать товары, или занимать деньги под обеспечение товарами;

3) агент с исключительными правами пользуется правом распоряжения финансовыми средствами предприятия-доверителя;

4) аукционист – агент, которому принципал передает товары для продажи конкретному покупателю;

5) все вышеперечисленное является верным.

12. Комиссионные экспортные дома:

1) не являются участниками договорных отношений;

2) могут выступать при совершении экспортных операций как от своего имени, так и от имени принципала;

3) в настоящее время – слабое звено экспортно-импортных операций, поскольку их деятельность не соответствует реалиям торгово-промышленного оборота;

4) широко распространены в торгово-посреднической деятельности, осуществляемой РФ с иностранными партнерами;

5) все вышеперечисленное неверно.

13. Какое суждение о понятии коммерсанта и торговой сделки является неверным?

1) странами, где проводятся различия в регламентации деятельности коммерсанта и некоммерсанта, являются: Франция, ФРГ, Бельгия, Испания;

2) для всех национальных систем права характерно (в большей или меньшей степени) наличие особых правил: а) деятельности коммерсантов как самостоятельных предпринимателей, действующих на промышленной основе; б) заключения и исполнения сделок, квалифицируемых как торговые или коммерческие;

3) согласно праву Франции, коммерсантами являются лица, которые совершают торговые сделки в процессе осуществления своей обычной профессии;

4) по праву Германии, статусом коммерсанта обладают торговые товарищества ввиду промышленного характера их деятельности;

5) признание или непризнание за участником торгового (гражданского) оборота статуса коммерсанта не влечет за собой никаких юридических последствий.

14. Понятие торговой и коммерческой сделки известно:

1) в странах с дуалистической системой частного права;

2) законодательству стран как с дуалистической системой частного права, так и праву стран с единой системой гражданского права;

3) деление сделок на гражданские и торговые не влечет за собой юридические последствия;

4) все вышеперечисленное является верным;

5) все вышеперечисленное неверно.

15. Предприятие – это:

1) только имущественный комплекс;

2) производственно-хозяйственный комплекс – единство материальных и людских ресурсов, определенным образом организованных для достижения хозяйственных целей;

3) структурное подразделение корпорации;

4) все вышеперечисленное неверно;

5) законодательством изучаемых стран не регламентировано.

16. Фирменное наименование:

1) индивидуальному коммерсанту законодательство изучаемых стран запрещает иметь собственное фирменное наименование;

2) законодательство изучаемых стран не предъявляет каких-либо требований к обозначению фирмы;

3) в странах англо-американского права является обязательным в фирменном наименовании обозначение фамилии (имени) коммерсанта;

4) право на фирменное наименование не рассматривается в качестве исключительного права владельца фирмы;

5) все вышеперечисленное неверно.

17. Для того чтобы обозначение могло быть использовано в качестве фирменного, оно должно отвечать установленным законом требованиям, таким как:

- 1) фирменное обозначение может быть представлено именем или фамилией;
- 2) фирменное обозначение может представлять собой наименование, характеризующее предмет деятельности;
- 3) фирменное наименование может быть произвольным либо вымышленным;
- 4) все вышеперечисленное является верным;
- 5) все вышеперечисленное неверно.

18. Понятие исковой давности и хозяйственное значение ее применения.

Источники правового регулирования:

- 1) юридические лица вправе использовать только одну возможность защиты своих прав – обращение в арбитраж;
- 2) период времени, с истечением которого погашается возможность принудительного осуществления гражданского права путем предъявления иска в суд или арбитраж, именуется исковой давностью, которую в доктрине и практике называют погасительной давностью;
- 3) сроки исковой давности и пресекательные (пресекательные) сроки – по сути являются одним и тем же;
- 4) институт приобретательной давности (представляющий собой способ приобретения вещного права) не известен праву изучаемых стран;
- 5) все вышеперечисленное верно.

19. Какие указанные основные условия применения исковой давности являются неверными?

- 1) исковая давность распространяется на все гражданские правоотношения, за исключением случаев, прямо предусмотренных в законе (например, в США срок исковой давности не применяется к искам федерального правительства);
- 2) нормы об исковой давности носят диспозитивный характер, и стороны вправе договориться о продлении срока или его ограничении;
- 3) для должника исключается возможность требовать применения норм об исковой давности к обязательствам, выполненным им в период, когда этот срок уже истек;
- 4) исковая давность рассматривается в странах романо-германской правовой семьи как институт материального права, а в странах английской и американской правовых систем – как институт процессуального права;
- 5) в странах романо-германской правовой семьи арбитраж или суд обязаны применять нормы о давности либо национальной системы страны арбитража или суда, либо иностранного права; в странах английского или американского права арбитраж или суд, рассматривая исковую давность как сферу процессуально-правовых отношений, применяют к ее регулированию во всех случаях нормы своего национального права.

20. Сроки исковой давности. Приостановление и перерыв давностных сроков:

- 1) согласно ФГК для требований по обязательствам, доказательство выполнения которых может быть утрачено в длительные сроки, срок исковой давности составляет 25 месяцев;
- 2) в ФРГ общий срок исковой давности составляет 30 лет;
- 3) законодательство Швейцарии не знает института исковой давности;
- 4) положения Конвенции об исковой давности 1974 года носят строго императивный характер;
- 5) все вышеперечисленное верно.

21. Какой из указанных сроков исковой давности является неправильным?

- 1) В различных штатах США сроки исковой давности колеблются от 4 до 10 лет;
- 2) в ФРГ для исков купли-продажи установлен срок два года;
- 3) во всех правовых системах начало течения сроков исковой давности определяется моментом возникновения права на иск, т.е. моментом, с которого обязательство является годным к взысканию и может быть предъявлено к принудительному исполнению;
- 4) в случае если договор предусматривает совершение действия в установленный срок, течение срока давности начинается с данного момента;
- 5) все вышеперечисленное неверно.

22. Какое суждение является неправомерным?

- 1) Различают приостановление и перерыв давностного срока;
- 2) приостановление сводится к правилу о том, что в давностный срок не засчитывается время, в течение которого уполномоченное лицо оказывается не в состоянии предъявить иск или по меньшей мере от него нельзя ожидать предъявления иска;
- 3) к обстоятельствам, обуславливающим приостановление сроков давности, закон или суды не относят наступление обстоятельств непреодолимой силы, военные действия, отсутствие у недееспособного лица законного представителя;
- 4) перерыв исковой давности связан с наступлением обстоятельств, нарушающих течение давностного срока, при которых ранее истекшее время становится бесполезным;
- 5) ранее истекшее время при перерыве давностного срока не учитывается, и после устранения препятствий может начаться только новое течение давности.

23. Ценные бумаги и оборотные средства.

- 1) Объектами современного хозяйственного оборота являются только материальные движимые вещи;
- 2) имущественные права, выраженные в определенных документах в странах англо-американской системы права, именуются ценными бумагами;
- 3) имущественные права, выраженные в определенных документах в странах романо-германской системы права, именуются оборотными документами;

4) ценные бумаги и оборотные документы не рассматриваются как движимые вещи;

5) в этом вопросе нет правильного ответа.

24. К ценным бумагам в романо-германской системе права относятся:

1) денежные бумаги, т.е. бумаги, в которых выражено право требования на уплату определенной суммы денег (облигации, векселя, чеки);

2) бумаги, в которых выражено право участия в акционерном обществе или компании, и, следовательно, право на получение части прибыли в виде дивиденда (акции, сертификаты на акции, пользовательские свидетельства);

3) товарные бумаги, т.е. бумаги, в которых выражено вещное право, чаще всего право собственности или право залога на товары;

4) все вышеперечисленное верно;

5) все вышеперечисленное не верно.

25. Укажите неверный ответ в части классификации ценных бумаг по способу легитимации?

1) бумаги на предъявителя;

2) именные бумаги;

3) ордерные бумаги;

4) верными являются суждения под № 1, 2, 3.

5) торговые ценные бумаги.

26. Оборотные документы подразделяются на следующие три вида:

1) торговые бумаги, ордерные бумаги, простой вексель;

2) инвестиционные ценные бумаги, товарораспорядительные документы, торговые бумаги;

3) торговые бумаги, инвестиционные ценные бумаги;

4) товарораспорядительные документы;

5) в этом вопросе правильного ответа нет.

27. Понятие обязательства и его виды:

1) в праве Англии и США в законодательстве и в прецедентном праве обобщено понятие обязательства, которое носит нормативный характер;

2) в обязательственном правоотношении участвуют *кредитор* – лицо, имеющее право требовать совершения обусловленных действий или воздержания от их совершения, и *должник* – лицо, обязанное совершить оговоренное в обязательстве действие или воздержаться от его совершения;

3) ШОЗ не предусматривает в качестве оснований возникновения обязательств закон, сделки, деликты, неосновательное обогащение и ведение чужих дел без поручения;

4) в правовых системах не выделяют в особую категорию денежные обязательства в силу свойств денег как объекта гражданских правоотношений;

5) все вышеперечисленное верно.

28. Условиями действительности договора являются:

1) лица, участвующие в договоре, должны быть дееспособны и правоспособны;

2) по содержанию договор не должен противоречить нормам объективного права;

3) волеизъявление, направленное на заключение договора, должно соответствовать истинной воле сторон;

4) договор должен быть заключен в требуемой законом форме;

5) все вышеперечисленное в совокупности.

29. Исполнение обязательств:

1) ненадлежащее исполнение обязательств не всегда рассматривается как основание прекращения договора;

2) в англо-американском праве надлежащим местом исполнения для всех договорных обязательств, независимо от их содержания, является местожительство кредитора;

3) должник не обязан произвести исполнение с точки зрения качества, количества, способа в полном соответствии с договором;

4) кредитор обязан принимать в качестве исполнения что-либо отличное от того, что было предусмотрено соглашением, даже более ценное;

5) в этом вопросе не содержится правильного ответа.

30. Какое суждение в отношении денежных обязательств является неверным?

1) Денежное обязательство – это обязательство, в силу которого должник обязан передать в собственность кредитору денежные знаки в определенной или определенной сумме;

2) деньги – это специфический объект гражданских правоотношений: они опосредуют товарообмен; их потребительная стоимость заключается в их меновой стоимости; они должны быть способны к обмену на товары, услуги и денежные знаки других государств; деньги должны быть максимально оборотоспособны;

3) в денежных обязательствах, выраженных как в национальных, так и в иностранных валютах, деньги выполняют функцию средства платежа;

4) содержанием денежного обязательства является обязанность должника перенести на кредитора право собственности на денежные знаки в определенной сумме;

5) понимание денежного обязательства в законодательстве, судебной практике и доктрине всех изучаемых стран сильно отличается.

Вопросы для итоговой аттестации

1. Понятие международного торгового права.
2. Система курса «Международное торговое право».
3. Источники международного торгового права.
4. Основные виды и общая характеристика субъектов международного торгового оборота.
5. Общая сравнительно-правовая характеристика международного торгового договора.
6. Коллизионные вопросы международной купли-продажи товаров.
7. Специфические черты договора международной купли-продажи товаров.
8. Заключение договора.
9. Форма договора с участием российских контрагентов.
10. Толкование контракта по ГК РФ.
11. Роль и значение общих условий поставок СЭВ.
12. Стандартные проформы на поставку товаров ЮНСИТРАЛ.
13. Общие условия контрактов Европейской экономической комиссии ООН.
14. Источники регулирования банковской гарантии в международном торговом обороте.
15. Обязательства по банковской гарантии.
16. Аккредитив в международной торговле.
17. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов.
18. ГК РФ об основаниях возникновения отношений представительства.
19. Последствия заключения/расторжения сделки неуполномоченным лицом.
20. Международный агентский договор.
21. Руководство по составлению коммерческих агентских контрактов.
22. Договор коммерческой концессии (франчайзинг).
23. Дистрибьютерский договор.
24. Международный договор строительства комплектного промышленного объекта.
25. Международный договор подряда и поставки.
26. Международный договор о предоставлении технических услуг.
27. Международный коммерческий арбитраж.
28. Виды международного коммерческого арбитража.
29. Арбитражное соглашение (оговорка). Форма арбитражного соглашения (оговорки).
30. Арбитражный процесс. Проблема обеспечительных мер.
31. Согласительные процедуры, досудебные конференции, иное примирительное посредничество.
32. Признание и исполнение иностранных арбитражных решений.
33. Практика разрешения споров с участием иностранных лиц арбитражными судами РФ.
34. Средства правовой защиты продавца и средства правовой защиты покупателя по нормам Венской конвенции.
35. Право на расторжение договора и его последствия по Конвенции и ГК РФ.

36. Приостановление исполнения договора при предвидимом неисполнении встречных обязательств по Конвенции и ГК РФ.
37. Понятие убытков в ГК РФ и Конвенции.
38. Проценты по Конвенции и ответственность за неисполнение денежного обязательства в ГК РФ.
39. Иск о признании контракта недействительным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гончаров А.А. Международное коммерческое (торговое) право. – Дата Сквер, 2009.
2. Гражданское и торговое право зарубежных стран: учебник. В 2 т. – 2004.
3. Дедусенко А.Г. Международное торговое право: Дис. ... канд. юрид. наук. – Ростов н/Д., 2006.
4. Дедусенко А.Г. Принципы современного международного торгового права. – М.: Международные отношения, 2005.
5. Дедусенко А.Г. Особенности применения института ответственности в современном международном торговом праве. – М.: Международные отношения, 2006.
6. Дюмулен И.И. Международная торговля услугами. – М.: Экономика, 2003.
7. Зенин И.А. Гражданское и торговое право зарубежных стран. – 2009.
8. Зеркалов Д. Международное торговое право: справочник. – Дакор, 2007.
9. Кудинов О.А. Гражданское и торговое право зарубежных стран. Краткий курс. – Дашков и Ко, 2009.
10. Лазарева Т.П. Международное торговое право. Расчеты по контрактам: учеб. пособие. – Юстицинформ, 2005.
11. Ласкина Н.В. Международное торговое право: курс лекций. – Экзамен, 2004.
12. Мажорина М.В. Место права международной торговли в системе регулирования международных торговых отношений. – М.: МГЮА, 2009.
13. Международное торговое право / Под ред. В.Ф. Попондопуло. – Омега-Л, 2009.
14. Мовсесян А.Г. Международные валютно-кредитные отношения: учебник. – М.: Инфра-М, 2003.
15. Николукин С.В. Нормы международных торговых обычаев как условия арбитражного соглашения о применимом праве. – М.: Новый индекс, 2008.
16. Пиляева В.В. Гражданское и торговое право зарубежных стран. – Проспект, 2008.
17. Пятин С.Ю. Гражданское и торговое право зарубежных стран. – Дашков и Ко, 2009.
18. Романов А.К. Правовая система Англии: учеб. пособие. – М.: Дело, 2000.
19. Тихиня В.Г. Международное частное право. – Мн.: Право и экономика, 2003.
20. Тюрина Н.Е. Предмет международного торгового права как его отраслевая характеристика. – Казань: Изд-во КГУ, 2005.
21. Ушаков Д.Л. Оффшорные зоны в практике российских налогоплательщиков. – М.: Юристь, 2001.
22. Функ А.И. Право международной торговли. – Мн.: Дикта, 2005.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Учебное издание

САХИБУЛЛИН Рустем Наильевич

МЕЖДУНАРОДНОЕ ТОРГОВОЕ ПРАВО

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ
для студентов юридического факультета

Корректор *Орлова М.Л.*
Технический редактор, оформление *Александровой М.Н.*

Формат 60*90 ^{1/16}. Бумага газетная. Гарнитура New Roman. Печать офсет.
Усл. печ. л. 5,0. Уч.-изд. л. 3,83. Тираж 1100 экз. Заказ №

Издательство «Юниверсум».
420012, г. Казань, ул. Достоевского, д. 10.
Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленных материалов
в типографии ОАО «Щербинская типография».
117623, г. Москва, ул. Типографская, д. 10. Тел. 659-2327