

Ю. Б. Порошин
Б. А. Карташов
Ю. А. Баянова

ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО

Организация и технология внешнеторговых сделок

Практическая часть

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ВОЛГОГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
КАМЫШИНСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)
ВОЛГОГРАДСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Ю. Б. Порошин
Б. А. Карташов
Ю. А. Баянова

ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО

Организация и технология внешнеторговых сделок

Практическая часть

Учебное пособие

РПК «Политехник»
Волгоград
2006

ББК 67.911.221.5 я73

П 59

Рецензенты: д. э. н., профессор Саратовского государственного социально-экономического университета Т. М. Садыкова; руководитель представительства Саратовской государственной академии права С. В. Угроватов.

Порошин Ю. Б. и др. ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО. ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК. ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ: Учеб. пособие / Порошин Ю. Б., Карташов Б. А., Баянова Ю. А. / ВолгГТУ – Волгоград, 2006. – 113 с.

ISBN 5-230-04858-1

Излагаются вопросы правового регулирования международных коммерческих операций, представлены методические материалы по подготовке, заключению и ведению контрактов (договоров) с иностранными фирмами.

Рассматривается также комплекс дисциплин юридических норм и правил, соблюдение которых обязательно для всех участников внешне-экономической деятельности.

Может использоваться студентами экономических дисциплин, обучающихся по очной и очно-заочной форме в Камышинском технологическом институте при изучении дисциплин «Мировая экономика», «Таможенное дело» и др.

Табл. 2. Библиогр.: 26 назв.

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Волгоградского государственного технического университета

ISBN 5-230-04858-1

© Волгоградский
государственный
технический
университет, 2006

Юрий Борисович Порошин
Борис Алексеевич Карташов
Юлия Александровна Баянова

ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО.
ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК
ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Учебное пособие

Под редакцией авторов
Темплан 2006 г., поз. № 65.
Подписано в печать 15. 12. 2006 г. Формат 60×84 ¹/₁₆.
Бумага листовая. Печать ризографическая.
Усл. печ. л. 7,06. Усл. авт. л. 6,88.
Тираж 100 экз. Заказ №

Волгоградский государственный технический университет
400131 Волгоград, просп. им. В. И. Ленина, 28.
РПК «Политехник»
Волгоградского государственного технического университета
400131 Волгоград, ул. Советская, 35.

Содержание

Контрольные и практические задания по курсу.....	3
Список учебно-методических материалов.....	3
Тест-контроль по курсу.....	3
Задания для самостоятельной работы.....	12
Приложения.....	17
Приложение 1.....	18
Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 г.).....	18
Директива ЕС о гармонизации законодательства государств- участников в отношении независимых коммерческих агентов.....	45
Гаагская конвенция 1978 г. о праве, применимом к агентским соглашениям.....	51
Приложение 2.....	61
Список использованной литературы.....	111

Контрольные и практические задания по курсу

Список учебно-методических материалов

1. Тест-контроль по курсу.
2. Задания для самостоятельной работы по теме "Подготовка международных торговых сделок, анализ и расчет контрактных цен" (5 заданий).
3. Задание для самостоятельной работы по теме "Основные условия внешнеторговых контрактов".
4. Задание для самостоятельной работы по теме "Торгово-посреднические операции на мировом рынке".
5. Задание для самостоятельной работы по теме "Подготовка коммерческих предложений и запросов для иностранного партнера".

Тест-контроль по курсу

1. Признаками международной коммерческой сделки являются:
 - а) перемещение предмета сделки за границу страны-продавца;
 - б) совершение платежа в иностранной валюте;
 - в) совершение сделки между сторонами разной национальности;
 - г) совершение сделки между партнерами, предприятия которых находятся в разных странах.
2. Согласно международным нормам международная коммерческая сделка может быть заключена:
 - а) устно;
 - б) письменно;
 - в) как письменно, так и устно.
3. Письменной формой международной коммерческой сделки согласно международным нормам считается:
 - а) контракт;
 - б) переписка контрагентов;
 - в) предложение экспортера и ответ покупателя;
 - г) предложение экспортера и акцепт покупателя;
 - д) запрос покупателя и оферта продавца.

4. Предложение продавца, направленное конкретному покупателю и содержащее срок для ответа, называется:

- а) оферта;
- б) акцепт;
- в) твердая оферта;
- г) свободная оферта.

5. Продажа на зарубежном рынке товара, ранее купленного на другом рынке, без его переработки называется:

- а) экспорт;
- б) импорт;
- в) реэкспорт;
- г) реимпорт.

6. Контракт со сроком поставки "немедленно" исполняется:

- а) на следующий день после заключения контракта;
- б) в течение недели;
- в) после извещения покупателя о готовности принять товар;
- г) в течение 14 рабочих дней с даты подписания контракта.

7. Какие оговорки по качеству используются во внешнеторговых контрактах:

- а) соответствие стандарту;
- б) соответствие описанию;
- в) соответствие образцу;
- г) соответствие мировым стандартам;
- д) высший сорт;
- е) такой, какой есть.

8. Базисные условия поставки в контракте определяют:

- а) порядок перевозки товара,
- б) распределение расходов по доставке товара между продавцом и покупателем,
- в) степень риска сделки,
- г) ответственность сторон за исполнение контракта,
- д) момент перехода риска с продавца на покупателя.

9. Какие способы фиксации цены используются в международных контрактах купли-продажи:

- а) твердая цена;
- б) цена с последующей фиксацией;
- в) переменная цена;
- г) подвижная цена;
- д) скользящая цена;
- е) кумулятивная цена.

10. Споры по внешнеторговым контрактам обычно рассматриваются:

- а) в местном суде ответчика;
- б) в специализированном арбитраже;
- в) в специализированном арбитраже по месту подписания контракта;
- г) арбитражным судом, указанным сторонами контракта.

11. Какие обстоятельства могут считаться форс-мажорными:

- а) любые стихийные бедствия;
- б) любые правительственные меры регулирования международной торговли;
- в) обязательства чрезвычайного характера, которые стороны не могли предвидеть;
- г) обстоятельства, препятствующие исполнению контракта.

12. Понятие "договорная территория" в посредническом соглашении представляет собой:

- а) территорию, на которой расположено предприятие посредника;
- б) территорию, на которой посредник реализует товары экспортера;
- в) территорию, на которой экспортер самостоятельно реализует свою продукцию.

13. Оговорка об "исключительном праве" в посредническом соглашении означает, что:

- а) экспортер имеет исключительные права на реализацию своей продукции;
- б) посредник получает исключительное право на реализацию продукции экспортера;
- в) посреднику предоставляется исключительное право выбирать продукцию экспортера.

14. По договору консигнации товары экспортера до их реализации — продажи конечному потребителю — находятся:

- а) на складе экспортера в стране экспорта;
- б) на складе посредника в стране импорта;
- в) на складе экспортера в стране импорта;
- г) на складе посредника в третьей стране.

15. Товары экспортера, не реализованные консигнатором в течение срока консигнации:

- а) возвращаются экспортеру;
- б) покупаются консигнатором;
- в) списываются и уничтожаются;
- г) могут быть использованы по любому другому назначению;
- д) либо возвращаются экспортеру, либо приобретаются посредником.

16. Посредник, заключивший с экспортером соглашение о предоставлении права на продажу, продает товары экспортера:

- а) от имени экспортера и за свой счет;
- б) от своего имени и за свой счет;
- в) от своего имени и за счет экспортера;
- г) от имени экспортера и за счет экспортера.

17. В международной торговле понятие платежа наличными предполагает, что:

- а) покупатель передает продавцу банкноты после заключения контракта;
- б) покупатель оплачивает по кредитной карте в момент получения товара;
- в) платеж осуществляется до поставки товара;
- г) между поставкой товара и оплатой нет большого разрыва во времени;
- д) между поставкой товара и оплатой существует значительный разрыв во времени.

18. В сделке финансируемого лизинга участвуют:

- а) арендатор и производитель арендуемого оборудования;
- б) арендатор и лизинговая компания;
- в) производитель арендуемого оборудования и лизинговая компания;
- г) арендатор, лизинговая компания и производитель арендуемого оборудования.

19. На международных товарных биржах заключаются сделки:

- а) на стандартизированные товары, промышленное сырье и сельскохозяйственную продукцию;
- б) промышленное оборудование;
- в) сырьевые товары с индивидуальными свойствами.

20. Для установления контрактных цен в международных коммерческих сделках используются:

- а) внутренние цены производителя;
- б) биржевые котировки;
- в) публикации в деловой прессе;
- г) прейскуранты и ценники;
- д) цены ведущих мировых экспортеров;
- е) справочные цены мировых товарных рынков;
- ж) расчетные цены таможенных органов.

21. Какие подразделения внешнеторговой организации разрабатывают транспортные условия контрактов купли-продажи?

- а) транспортный отдел;
- б) юридический отдел;
- в) все указанные подразделения.

22. При перевозках экспортных грузов на условиях Франко-граница РФ стоимость их перевозок до государственной границы РФ оплачивается:

- а) внешнеторговым объединением;
- б) поставщиком экспортных товаров;
- в) иностранным контрагентом.

23. Расходы по хранению, концентрации и обработке внешнеторговых грузов в морских портах РФ оплачиваются:

- а) внешнеторговыми организациями;
- б) отечественными поставщиками;
- в) иностранными получателями.

24. Порты предъявляют счета за производство погрузочно-разгрузочных работ:

- а) пароходствам;
- б) поставщикам экспортных товаров;
- в) внешнеторговым поставщикам.

25. При каких базисных условиях поставки у внешнеторговых организаций возникают задержки по транспортировке экспортных товаров за рубежом:

- а) CIF/CAF;
- б) FOB;
- в) франко-граница РФ.

26. При базисном условии CIF морская транспортировка осуществляется:

- а) на риск и за счет продавца;
- б) на риск продавца, но за счет покупателя;
- в) на риск покупателя, но за счет продавца;
- г) на риск и за счет покупателя.

27. Базисное условие «свободно у перевозчика... в поименованном пункте» предлагает сдачу товара:

- а) в порту отправления;
- б) в порту назначения;
- в) первому перевозчику в поименованном пункте.

28. При базисных условиях закупки импортных товаров у внешнеторговых объединений возникают издержки по транспортировке за границей:

- а) FOB или FAS;
- б) CIF или CAF;
- в) с судна;
- г) российское внешнеторговое объединение;
- д) иностранный поставщик импортного груза;

е) отечественный получатель.

29. На базисном условии САF морская перевозка осуществляется:

- а) на риск и за счет продавца;
- б) на риск продавца, но за счет покупателя;
- в) на риск покупателя, но за счет продавца;
- г) на риск и за счет покупателя.

30. При базисном условии «свободно у перевозчика... в поименованном пункте» обязательства продавца считаются выполненными:

- а) при пересечении грузом поручней судна в порту погрузки;
- б) при пересечении грузом поручней судна в выгрузке;
- в) при передаче груза первому перевозчику в поименованном пункте;
- г) после выгрузки на транспортное средство в поименованном пункте.

31. Базисные условия поставки CIF предполагают, что расходы по транспортировке товара лежат на:

- а) продавце товара;
- б) покупателе товара;
- в) в зависимости от договоренности в договоре купли-продажи.

32. На базисном условии фас морская перевозка товара осуществляется:

- а) на риск и за счет продавца;
- б) на риск продавца, но за счет покупателя;
- в) на риск покупателя, но за счет продавца;
- г) на риск и за счет покупателя.

33. При заключении контракта «фрахт/провозная плата оплачены до...» моментом перехода риска является:

- а) передача товара первому перевозчику;
- б) момент прибытия товара к месту назначения, указанному в контракте;
- в) передача товара экспедиторской компании.

34. При базисном условии поставки «с судна» продавец обязан предоставить товар в распоряжение покупателя:

- а) на борту судна в пункте назначения;
- б) на борту судна в пункте отправления.

35. Базисное условие «поставлено с оплатой пошлины» предлагает использование:

- а) железнодорожного транспорта;
- б) любого вида транспорта;
- в) автомобильного транспорта.

36. При транспортировке экспортных грузов, поданных на условиях CIF, морские пароходства получают провозную плату:

- а) в иностранной валюте от покупателя;
- б) иностранной валюте от внешнеторгового объединения;
- в) от поставщиков экспортных товаров в рублях.

37. При линейных перевозках документом, оформляющим договор перевозки, является:

- а) чартер;
- б) коносамент;
- в) манифест;
- г) букинг-нота;
- д) фиксчер-нота.

38. Договором перевозки в трамповом судоходстве является:

- а) коносамент;
- б) генеральный акт;
- в) чартер.

39. Сторонами договора перевозки-чартер является:

- а) фрахтователь;
- б) фрахтовщик;
- в) брокер.

40. Какими документами оформляется в порту потеря, порча или хищение внешнеторговых грузов:

- а) коммерческий акт;
- б) акт-извещение;
- в) манифест.

41. По чартеру «диспач» означает:

- а) штраф, который фрахтователь оплачивает порту;
- б) премию, которую судовладелец оплачивает фрахтователю;
- в) премию, которую перевозчик оплачивает стивидорной компании.

42. По чартеру «демередж» означает:

- а) штраф, который фрахтователь оплачивает перевозчику;
- б) штраф, который перевозчик оплачивает фрахтователю;
- в) премию, которую перевозчик оплачивает стивидорной компании.

43. В линейном судоходстве коносамент является:

- а) договором перевозки грузов;
- б) товарораспорядительным документом;
- в) распиской капитана в приеме груза на борт.

44. Коносамент выписывается на основании:

- а) экспортного поручения;
- б) штурманской расписки;
- в) карго-плана.

45. Приемка импортных грузов в российских портах оформляется:

- а) генеральным актом;
- б) актом извещения.

46. Манифест выписывается:

- а) один на все порты захода судна;
- б) отдельно на каждый порт захода судна.

47. Грузовой план составляется с целью:

- а) правильного размещения грузов на судне;
- б) правильной организации погрузочно-разгрузочных работ;
- в) сохранения мореходных качеств судна;
- г) предъявления таможенным властям порта.

48. Перевозка сборных мелких партий грузов различных отправителей и получателей по единому грузовому документу оформляется:

- а) «чистым» коносаментом;
- б) «долевым» коносаментом;
- в) карго-планом;
- г) штурманской распиской.

49. Перевозка на линейных судах с перевалкой груза в пути на другое судно оформляется:

- а) букинг-нотой;
- б) сквозным коносаментом;
- в) генеральным актом.

50. При выписке «ордерного» коносаamenta в графе «грузополучатель» указывается:

- а) наименование фирмы-получателя;
- б) наименование фирмы-посредника, банка, агента;
- в) «приказу отправителя»;
- г) «приказу получателя».

51. При выписке коносаamenta на «предъявителя» в графе «грузополучатель» указывается:

- а) «на предъявителя»;
- б) наименование фирмы-посредника, банка, агента;
- в) ничего не указывается.

52. Факт погрузки груза на борт судна подтверждается администрацией судна:

- а) коносаментом;
- б) штурманской распиской;
- в) экспортным поручением;
- г) карго-планом.

53. «Чистый» коносаament:

а) не содержит замечаний перевозчика по количеству и состоянию погруженного на борт судна груза;

б) не содержит замечаний грузополучателя по количеству и состоянию выгруженного груза;

в) не содержит замечаний грузополучателя по вопросу времени, затраченного на погрузку товара на борт судна.

54. Извещение об отгрузке составляется и отправляется:

- а) о произведенной отгрузке импортного товара из порта;
- б) о произведенной погрузке экспортного товара на судно;
- в) об отправлении экспортного товара поставщиком в адрес порта;
- г) портовой конторой В/О «Союзвнештранс» в/т организациям;
- д) поставщикам в адрес портовой конторы В/О «Союзвнештранс»;
- е) портом в центральный аппарат В/О «Союзвнештранс».

55. Каким документом оформляется смешанная перевозка, когда грузы следуют различными видами транспорта:

- а) бортовым коносаментом;
- б) сквозным коносаментом;
- в) товарно-транспортной накладной;
- г) коммерческим актом.

56. Формы договора морской перевозки (чартера):

- а) тайм-чартер, букинг-нот;
- б) тайм-чартер, бербоут-чартер, димайз-чартер;
- в) чистый чартер.

57. Система договора грузовых перевозок:

- а) накладные, договора перевозки;
- б) система накладных, система коносамента, система актов замера;
- в) договоры перевозки, чартеры.

58. Основные функции коносамента:

а) удостоверяют принятие груза, является свидетельством заключения договора;

б) удостоверяют принятие груза, является товарораспорядительным документом, свидетельствует о заключении договора перевозки;

в) представляет собой расписку судовладельца, является транспортной накладной.

Задания для самостоятельной работы.

Тема

"Подготовка международных торговых сделок, анализ и расчет контрактных цен"

Задание

на расчет конкурентного листа на краситель для медицинской промышленности

Заказ

Количество — 10 т.

Срок поставки — 11—111 кв.

Платеж — инкассо

Предложения

1. "ЭНИ" (Италия) — 5550 ит. лир, 10 т, май, инкассо.

2. "Эй-энд-Ди" (Англия) — 5, 10 ф. ст., 10 т, сентябрь, аккредитив.

3. "Эл-Пи-Си" (Англия) — 2,75 ф. ст., 10 т, III кв., аккредитив.

4. "Коалит" (Англия) — 4,5 ф. ст., 5 т, III кв., инкассо.

5. "Сога" (Франция) — 27,0 фр. фр., 10 т, III кв., инкассо.

6. "Людимекс" (Голландия) — 9,7 долл. США, 10 т, III кв., инкассо.

Тенденция рынка — повышательная.

Предыдущая сделка: "ЭНИ" (Италия) — 5520 ит. лир, FOB, 10 т.

Курсы валют

1 долл. США = 1521 ит. долл. 1 долл. США - 5,145 фр. фр. 1 долл.

США =

0,625 ф. ст.

Предложения получены в апреле.

Рекомендации. Сравнить предложения, пересчитать их на одну базу в соответствии с методикой приведения цен, заполнить конкурентный лист и определить лимиты цены.

Задание

на расчет конкурентного листа на закупку химических товаров

Заказ

Количество — 200 т.

Срок поставки — III—IV кв.

Платеж — инкассо

Предложения

1. "Ю.К. Пейнтс" (Индия) - 7,1 долл. США, ФОБ, 100 т, 1П-1У кв., аккредитив.
2. "Уша" (Индия) - 7,2 долл. США, ФОБ, 100 т, Ш-ГУ кв., инкассо.
3. "Кемимпекс" (Индия) - 8,52 долл. США, ФОБ, 100 т, Ш-1У кв., инкассо.
4. "Ащ" (Индия) - 8,55 долл. США, ФОБ, 100 т, Ш-1У кв., аккредитив.

Фирмы "Кемимпекс" и "Агул" являются торговыми.

Тенденция рынка — повышательная.

Предыдущая сделка: "Уша" (Индия) — 5,7 долл. США ФОБ, 20 т.

Курсы валют

1 долл. США = 1,523 нем. марки

Транспортные расходы при доставке из Индии — 5 %, при доставке из Германии — 3 %.

Рекомендации. Сравнить предложения, пересчитать их на одну базу в соответствии с методикой приведения цен, заполнить конкурентный лист и определить лимиты цены.

Задание

на расчет конкурентного листа на закупку изоляторов

В/О "Росэлектро" должно закупить с поставкой в текущем году изоляторы типа ИОС 110/600 в количестве 15 тыс. шт.

Данные изоляторы изготавливаются по чертежам заказчика, поэтому поправки по техническим различиям в расчет не вводились.

Предложения

1. "Бир энд сан" (Англия) — 5 тыс. шт. ФОБ, 138 ф. ст., аккредитив.
2. "Керамтек" (ФРГ) — 10 тыс. шт., франко-граница продавца, инкассо. 304

ДМ.

3. "Порцелланфабрик" (Австрия) — 10 тыс. шт., франко-граница продавца, аккредитив, 3310 австр. шилл.

4. "Словэлектро" (Словения) — 15 тыс. шт. франко-граница продавца, аккредитив, 147 долл. США.

Курсы валют

1 долл. США = 0,625 ф. ст. 1 долл. США = 1,523 ДМ

1 долл. США = 22,5 австр. шилл.

Коэффициенты пересчета

1. Скидка на представительность партии по данному товару — до 10% (при партии свыше 5 тыс. шт.).

2. Поправка на условия поставки ФОБ-франко-граница — 3 %. Рекомендации. Сравнить предложения, пересчитать их на одну базу в соот-

ветствии с методикой приведения цен, заполнить конкурентный лист и определить лимиты цены.

Задание

на расчет цены по экспорту хромовой руды в Италию

1. Качественная характеристика руды:

окись хрома — 46 % мин., 48 % — база; кремнезем — 7 % макс, фосфор — 0,008 % макс, отношение хрома к железу — 3:1 грануляция — 0 - 300 мм

2. Справочные цены на турецкую хромовую руду составляют 97—98 долл. США, FOB турецкий порт.

3. Качественная характеристика турецкой руды:

окись хрома — 49 % база кремнезем — 5 % макс, фосфор — 0,008 % макс,

отношение хрома к железу — 3:1 грануляция — 0 - 300 мм

Качество турецкой хромовой руды является международным стандартом по данному товару.

Рекомендации. Сделать расчет экспортной цены на базе FOB порт Черного моря, оформить расчет цены по экспорту.

Задание

на расчет цен по экспорту шпал

В запросе, поступившем от иранской фирмы, предложено купить 250 тыс. штук шпал с поставкой в мае—декабре 19... г. по цене 20 долл. за штуку каф Энзели или Ноушахр.

Необходимо сделать расчет экспортной цены. Экспортер на момент получения предложения справочными ценами не

располагает. Шпалы изготавливаются из лучших сортов пиловочника диаметром 32 см и выше.

В текущем году экспорт пиловочника хвойных пород подобного размера осуществлялся по средней цене 63 — 65 долл. США за FOB.

По данным промышленности, выход шпал из 1 куб. м пиловочника составляет 4,4 шпалы. Надбавка за производство — 20 %.

Рекомендации. Сделать расчет для определения примерного уровня цен на шпалы, оформить обоснование цены.

Тема

"Основные условия внешнеторговых контрактов"

А/О "Роспромэкспорт", г. Москва, продало итальянской фирме "Кое и Клеричи", г. Генуя, 50 тыс. т рядовой хромовой руды с опционом продавца плюс-минус 10 % в мокром коносаментом весе. Качество руды: окись хрома — 46 мин., 48 % — база, кремнезем — 7 % макс., фосфор — 0,008 % макс., отношение хрома к железу — 3:1, грануляция — 0 - 300 мм без гарантии отдельных фракций.

Подготовить проект контракта между партнерами. Установить цену на базе содержания хрома в руде за метрическую тонну сухого веса, предусмотреть скидки и надбавки в случае отклонения от базисного контрактного качества.

Руда поставляется из порта Новороссийск. Имеется возможность зафрахтовать российские суда, однако итальянская сторона настаивает на заключении контракта на базе ФОБ с использованием итальянского флота.

Отгрузка производится в апреле—мае 1997 г.

Определить метод проверки качества. Предусмотреть документы, подтверждающие качество.

Учитывая необходимость количественной и качественной приемки, предусмотреть сдачу по количеству в порту отгрузки, по качеству — при отгрузке и выгрузке согласно сертификату качества, выданному лабораторией в порту отгрузки с предоставлением права покупателю за свой счет проверить качество товара в порту выгрузки. По поручению покупателя возможен отбор проб нейтральной компетентной контрольной фирмой для химического анализа и определения влаги.

При установлении условий платежа указать документы, по которым осуществляется платеж. Предусмотреть арбитражную и форс-мажорную оговорки. С фирмой "Кое и Клеричи" у А/О "Роспромэкспорт" имеются длительные отношения сотрудничества.

Тема

"торгово-посреднические операции на мировом рынке"

Используя ситуацию, изложенную в задании по выбору контрагента для внешнеторговой сделки, необходимо подготовить проект торгово-посреднического консигнационного соглашения между российской фирмой ЗПХ, г. Авиаград, и фирмой "Дженерал рефреджирейторз импорт ЛТД", г. Банатам.

В проект соглашения включить основные условия консигнационного договора: определение территории, характер права на продажу,

обязанности консигнанта и консигнатора, тип консигнации, направления ценовой политики, порядок платежей и выплаты вознаграждения консигнатору, срок консигнации и срок действия самого договора и пр.

При подготовке проекта соглашения следует учесть, что данное соглашение является первым договором партнеров, которые до этого не имели деловых отношений.

Тема

"Подготовка коммерческих предложений и запросов для иностранного партнера"

Итальянская фирма "Кое и Клеричи", г. Генуя, является постоянным партнером российской компании "Роспромэкспорт", г. Москва, по закупкам хромовой руды. В письме, полученном российской фирмой итальянский партнер просит подготовить предложение на поставку 30 тыс. т хромовой руды.

Задание. Необходимо подготовить текст твердой оферты на указанное количество товара. Для указания цены следует использовать пример по расчету экспортной цены из соответствующей темы. В оферте предусмотреть все необходимые условия будущей сделки: качество товара, срок поставки, условия платежа, условия сдачи-приемки. Предполагается, что товар будет поставляться морским способом из порта Новороссийск.

При подготовке текста оферты следует учитывать давние отношения сотрудничества партнеров.

Приложения

Приложение 1

Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 г.)

Государства - участники настоящей Конвенции, принимая во внимание общие цели резолюций, принятых шестой специальной сессией Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций, об установлении нового международного экономического порядка, считая, что развитие международной торговли на основе равенства и взаимной выгоды является важным элементом в деле содействия развитию дружественных отношений между государствами, полагая, что принятие единообразных норм, регулирующих договоры международной купли-продажи товаров и учитывающих различные общественные, экономические и правовые системы, будет способствовать устранению правовых барьеров в международной торговле и содействовать развитию международной торговли, согласились о нижеследующем:

Часть I. Сфера применения и общие положения.

Глава I. Сфера применения

Статья 1

1. Настоящая Конвенция применяется к договорам купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах:

- когда эти государства являются Договаривающимися государствами; или
- когда, согласно нормам международного частного права, применимо право Договаривающегося государства.

2. То обстоятельство, что коммерческие предприятия сторон находятся в разных государствах, не принимается во внимание, если это не вытекает ни из договора, ни из имевших место до или в момент его заключения деловых отношений или обмена информацией между сторонами.

3. Ни национальная принадлежность сторон, ни их гражданский или торговый статус, ни гражданский или торговый характер договора не принимаются во внимание при определении применимости настоящей Конвенции.

Статья 2

Настоящая Конвенция не применяется к продаже:

- 1) товаров, которые приобретаются для личного, семейного или домашнего использования, за исключением случаев, когда продавец в любое время до или в момент заключения договора не знал и не должен был знать, что товары приобретаются для такого использования;
- 2) с аукциона;
- 3) в порядке исполнительного производства или иным образом в силу закона;
- 4) фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов и денег;
- 5) судов водного и воздушного транспорта, а также судов на воздушной подушке;
- 6) электроэнергии.

Статья 3

1. Договоры на поставку товаров, подлежащих изготовлению или производству, считаются договорами купли-продажи, если только сторона, заказывающая товары, не берет на себя обязательства поставить существенную часть материалов, необходимых для изготовления или производства таких товаров.

2. Настоящая Конвенция не применяется к договорам, в которых обязательства стороны, поставляющей товары, заключаются в основном в выполнении работы или в предоставлении иных услуг.

Статья 4

Настоящая Конвенция регулирует только заключение договора купли-продажи и те права и обязательства продавца и покупателя, которые возникают из такого договора. В частности, поскольку иное прямо не предусмотрено в Конвенции, она не касается:

- 1) действительности самого договора или каких-либо из его положений или любого обычая;
- 2) последствий, которые может иметь договор в отношении права собственности на проданный товар.

Статья 5

Настоящая Конвенция не применяется в отношении ответственности продавца за причиненные товаром повреждения здоровья или смерть какого-либо лица.

Статья 6

Стороны могут исключить применение настоящей Конвенции либо, при условии соблюдения статьи 12, отступить от любого из ее положений или изменить его действие.

Глава II. Общие положения

Статья 7

1. При толковании настоящей Конвенции надлежит учитывать ее международный характер и необходимость содействовать достижению единообразия в ее применении и соблюдению добросовестности в международной торговле.

2. Вопросы, относящиеся к предмету регулирования настоящей Конвенции, которые прямо в ней не разрешены, подлежат разрешению в соответствии с общими принципами, на которых она основана, а при отсутствии таких принципов - в соответствии с правом, применимым в силу норм международного частного права.

Статья 8

1. Для целей настоящей Конвенции заявления и иное поведение стороны толкуются в соответствии с ее намерением, если другая сторона знала или не могла не знать, каково было это намерение.

2. Если предыдущий пункт не применим, то заявления и иное поведение стороны толкуются в соответствии с тем пониманием, которое имело бы разумное лицо, действующее в том же качестве, что и другая сторона при аналогичных обстоятельствах.

3. При определении намерения стороны или понимания, которое имело бы разумное лицо, необходимо учитывать все соответствующие обстоятельства, включая переговоры, любую практику, которую стороны установили в своих взаимных отношениях, обычаи и любое последующее поведение сторон.

Статья 9

1. Стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимных отношениях.

2. При отсутствии договоренности об ином считается, что стороны подразумевали применение к их договору или его заключению обычая, о котором они знали или должны были знать и который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующей области торговли.

Статья 10

Для целей настоящей Конвенции:

1) если сторона имеет более одного коммерческого предприятия, ее коммерческим предприятием считается то, которое, с учетом обстоятельств, известных сторонам или предполагавшихся ими в любое время до или в момент заключения договора, имеет наиболее тесную связь с договором и его исполнением;

2) если сторона не имеет коммерческого предприятия, принимается во внимание ее постоянное местожительство.

Статья 11

Не требуется, чтобы договор купли-продажи заключался или подтверждался в письменной форме или подчинялся иному требованию в отношении формы. Он может доказываться любыми средствами, включая свидетельские показания.

Статья 12

Любое положение ст.11, ст.29 или ч.II настоящей Конвенции, которое допускает, чтобы договор купли-продажи, его изменение или прекращение соглашением сторон либо оферта, акцепт или любое иное выражение намерения совершались не в письменной, а в любой форме, неприменимо, если хотя бы одна из сторон имеет свое коммерческое предприятие в Договариваемом государстве, сделавшем заявление на основании ст.96 настоящей Конвенции. Стороны не могут отступать от настоящей статьи или изменять ее действие.

Статья 13

Для целей настоящей Конвенции под «письменной формой» понимаются также сообщения по телеграфу и телетайпу.

Часть II. Заключение договора

Статья 14

Предложение о заключении договора, адресованное одному или нескольким конкретным лицам, является офертой, если оно достаточно определено и выражает 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.

Предложение, адресованное неопределенному кругу лиц, рассматривается лишь как приглашение делать оферты, если только иное прямо не указано лицом, сделавшем такое предложение.

Статья 15

1) оферта вступает в силу, когда она получена адресатом оферты.

2) оферта, даже когда она является безотзывной, может быть отменена оферентом, если сообщение об отмене получено адресатом оферты раньше, чем сама оферта, или одновременно с ней.

Статья 16

1. Пока договор не заключен, оферта может быть отозвана оферентом, если сообщение об отзыве будет получено адресатом оферты до отправки им акцепта.

2. Однако оферта не может быть отозвана:

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

Статья 17

Оферта, даже когда она является безотзывной, утрачивает силу по получении оферентом сообщения об отклонении оферты.

Статья 18

1. Заявление или иное поведение адресата оферты, выражающее согласие с офертой, является акцептом. Молчание или бездействие сами по себе не являются акцептом.

2. Акцепт оферты вступает в силу в момент, когда указанное согласие получено оферентом. Акцепт не имеет силы, если оферент не получает указанного согласия в установленный им срок, а если срок не установлен, то в разумный срок, принимая при этом во внимание обстоятельства сделки, в том числе скорость использованных оферентом средств связи. Устная оферта должна быть акцептована немедленно, если из обстоятельств не следует иное.

3. 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 вступает в силу в момент совершения такого действия, при условии что оно совершено в пределах срока, предусмотренного в предыдущем пункте.

Статья 19

1. Ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнения, ограничения или иные изменения, является отклонением оферты и представляет собой встречную оферту.

2. Однако ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, не содержит дополнительные или отличные условия, не меняющие существенно условий оферты, является акцептом, если только offerent 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.

3. 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.

Статья 20

1. Течение срока для акцепта, установленного offerentом в телеграмме или письме, начинается с момента сдачи телеграммы для отправки или с даты, указанной в письме, или, если такая дата не указана, с даты, указанной на конверте. Течение срока для акцепта, установленного offerentом по телефону, телетайпу или при помощи других средств ментальной связи, начинается с момента получения оферты ее адресатом.

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

Статья 21

1. Запоздавший акцепт, тем не менее, сохраняет силу акцепта, если offerent без промедления известит об этом адресата оферты устно или направит ему соответствующее уведомление.

2. 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 offerent без промедления не известит адресата оферты устно,

что он считает свою оферту утратившей силу, или не направит ему уведомление об этом.

Статья 22

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

Статья 23

Договор считается заключенным в момент, когда акцепт оферты вступает в силу в соответствии с положениями настоящей Конвенции.

Статья 24

Для целей ч.II настоящей Конвенции оферта, заявление об акцепте или любое другое выражение намерения считаются "полученными" адресатом, когда они сообщены ему устно или доставлены 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.

Часть III. Купля-продажа товаров

Глава I. Общие положения

Статья 25

Нарушение договора, допущенное одной из сторон, является существенным, если оно влечет за собой такой вред для другой стороны, что последняя в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать на основании договора, за исключением случаев, когда нарушившая договор сторона не предвидела такого результата и разумное лицо, действующее в том же качестве при аналогичных обстоятельствах, не предвидело бы его.

Статья 26

Заявление о расторжении договора имеет силу лишь в том случае, если оно сделано другой стороне посредством извещения.

Статья 27

Поскольку иное прямо не предусмотрено в ч.III настоящей Конвенции, в случае, если извещения, запрос или иное сообщение даны или сделаны стороной в соответствии с ч.III и средствами, надлежащими при

данных обстоятельствах, задержка или ошибка в передаче сообщения либо его недоставка по назначению не лишают эту сторону права ссылаться на свое сообщение.

Статья 28

Если в соответствии с положениями настоящей Конвенции одна из сторон имеет право потребовать исполнения какого-либо обязательства другой стороной, суд не будет обязан выносить решение об исполнении в натуре, кроме случаев, когда он сделал бы это на основании своего собственного закона в отношении аналогичных договоров купли-продажи, не регулируемых настоящей Конвенцией.

Статья 29

1. Договор может быть изменен или прекращен путем простого соглашения сторон.

2. Письменный договор, в котором содержится положение, требующее, чтобы любое изменение договора или его прекращение соглашением сторон осуществлялись в письменной форме, не может быть иным образом изменен или прекращен соглашением сторон. Однако поведение стороны может исключить для него возможность ссылаться на указанное положение в той мере, в какой другая сторона полагалась на такое поведение.

Глава II. Обязательства продавца

Статья 30

Продавец обязан поставить товар, передать относящиеся к нему документы и передать право собственности на товар в соответствии с требованиями договора и настоящей Конвенции.

Раздел I. Поставка товара и передача документов

Статья 31

Если продавец не обязан поставить товар в каком-либо ином определенном месте, его обязательство по поставке заключается:

1) если договор купли-продажи предусматривает перевозку товара - в сдаче товара первому перевозчику для передачи покупателю;

2) если в случаях, не подпадающих под действие предыдущего подпункта, договор касается товара, определенного индивидуальными признаками, или неиндивидуализированного товара, который должен быть взят из определенных запасов либо изготовлен или произведен, и стороны в момент заключения договора знали о том, что товар находится либо должен быть изготовлен или произведен в определенном месте, - в предоставлении товара в распоряжение покупателя в этом месте;

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

Статья 32

1. Если продавец в соответствии с договором или настоящей Конвенцией передает товар перевозчику и если товар четко не идентифицирован для целей договора путем маркировки, посредством отгрузочных документов или иным образом, продавец должен дать покупателю извещение об отправке с указанием товара.

2. Если продавец обязан обеспечить перевозку товара, он должен заключить такие договоры, которые необходимы для перевозки товара в место назначения надлежащими при данных обстоятельствах способами транспортировки и на условиях, обычных для такой транспортировки.

3. Если продавец не обязан застраховать товар при его перевозке, он должен по просьбе покупателя предоставить ему всю имеющуюся информацию, необходимую для осуществления такого страхования покупателем.

Статья 33

Продавец должен поставить товар:

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

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

3) в любом другом случае - в разумный срок после заключения договора.

Статья 34

Если продавец обязан передать документы, относящиеся к товару, он должен сделать это в срок, в месте и в форме, требуемых по договору. Если продавец передал документы ранее указанного срока, он может до истечения этого срока устранить любое несоответствие в документах, при условии что осуществление им этого права не причиняет покупателю неразумных неудобств или неразумных расходов. Покупатель, однако, сохраняет право потребовать возмещения убытков в соответствии с настоящей Конвенцией.

Раздел II. Соответствие товара и права третьих лиц

Статья 35

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

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

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

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

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

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

- продавец не несет ответственности на основании предыдущего пункта за любое несоответствие товара, если во время заключения договора покупатель знал или не мог не знать о таком несоответствии.

Статья 36

1. Продавец несет ответственность по договору и по настоящей Конвенции за любое несоответствие товара, которое существует в момент перехода риска на покупателя, даже если это несоответствие становится очевидным только позднее.

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

Статья 37

В случае досрочной поставки продавец сохраняет право до наступления предусмотренной для поставки даты поставить недостающую часть или количество товара либо новый товар взамен поставленного товара, который не соответствует договору, либо устранить любое несоответствие в поставленном товаре при условии, что осуществление им это-

го права не причиняет покупателю неразумных неудобств или неразумных расходов.

Статья 38

1. Покупатель должен осмотреть товар или обеспечить его осмотр в такой короткий срок, который практически возможен при данных обстоятельствах.

2. Если договором предусматривается перевозка товара, осмотр может быть отложен до прибытия товара в место его назначения.

3. Если место назначения товара изменено во время его нахождения в пути или товар переотправлен покупателем и при этом покупатель не имел разумной возможности осмотреть его, а продавец во время заключения договора знал или должен был знать о возможности такого изменения или такой переотправки, осмотр товара может быть отложен до его прибытия в новое место назначения.

Статья 39

1. Покупатель утрачивает право ссылаться на несоответствие товара, если он не дает продавцу извещения, содержащего данные о характере несоответствия, в разумный срок после того, как оно было или должно было быть обнаружено покупателем.

2. В любом случае покупатель утрачивает право ссылаться на несоответствие товара, если он не дает продавцу извещения о нем не позднее чем в пределах двухлетнего срока, считая с даты фактической передачи товара покупателю, поскольку этот срок не противоречит договорному сроку гарантии.

Статья 40

Продавец не вправе ссылаться на положение ст.38 и ст.39, если несоответствие товара связано с фактами, о которых он знал или не мог не знать и о которых он не сообщил покупателю.

Статья 41

Продавец обязан поставить товар свободным от любых прав или притязаний третьих лиц, за исключением тех случаев, когда покупатель согласился принять товар, обремененный таким правом или притязанием. Однако, если такие права или притязания основаны на промышленной собственности или другой интеллектуальной собственности, то обязательство продавца регулируется статьей

Статья 42

1. Продавец обязан поставить товар свободным от любых прав или притязаний третьих лиц, которые основаны на промышленной собственности или другой интеллектуальной собственности, о которых в момент заключения договора продавец знал или не мог не знать, при условии что такие права или притязания основаны на промышленной собственности или другой интеллектуальной собственности:

– по закону государства, где товар будет перепродаваться или иным образом использоваться, если в момент заключения договора стороны предполагали, что товар будет перепродаваться или иным образом использоваться в этом государстве;

– в любом другом случае - по закону государства, в котором находится коммерческое предприятие покупателя.

2. Обязательство продавца, предусмотренное в предыдущем пункте, не распространяется на случаи, когда:

– в момент заключения договора покупатель знал или не мог не знать о таких правах или притязаниях; или

– такие права или притязания являются следствием соблюдения продавцом технических чертежей, проектов, формул или иных исходных данных, представленных покупателем.

Статья 43

1. Покупатель утрачивает право ссылаться на положения ст.41 или ст.42, если он не дает продавцу извещения, содержащего данные о характере права или притязания третьего лица, в разумный срок после того, как он узнал или должен был узнать о таком праве или притязании.

2. Продавец не вправе ссылаться на положения предыдущего пункта, если он знал о праве или притязании третьего лица и о характере такого права или притязания.

Статья 44

Несмотря на положения п.1 ст.39 и п.1 ст.43, покупатель может снизить цену в соответствии со ст.50 или потребовать возмещения убытков, за исключением упущенной выгоды, если у него имеется разумное оправдание того, почему он не дал требуемого извещения.

Раздел III. Средства правовой защиты в случае нарушения договора продавцом

Статья 45

1. Если продавец не исполняет какого-либо из своих обязательств по договору или по настоящей Конвенции, покупатель может:

- осуществить права, предусмотренные в ст.ст. 46–52;
- потребовать возмещения убытков, как это предусмотрено в ст. ст. 74–77.

2. Осуществление покупателем своего права на другие средства правовой защиты не лишает его права требовать возмещения убытков.

3. Никакая отсрочка не может быть предоставлена продавцу судом или арбитражем, если покупатель прибегает к какому-либо средству правовой защиты от нарушения договора.

Статья 46

1. Покупатель может потребовать исполнения продавцом своих обязательств, если только покупатель не прибег к средству правовой защиты, несовместимому с таким требованием.

2. Если товар не соответствует договору, покупатель может потребовать замены товара только в том случае, когда это несоответствие составляет существенное нарушение договора и требование о замене товара заявлено либо одновременно с извещением, данным в соответствии со ст.39, либо в разумный срок после него.

3. Если товар не соответствует договору, покупатель может потребовать от продавца устранить это несоответствие путем исправления, за исключением случаев, когда это является неразумным с учетом всех обстоятельств. Требование об устранении несоответствия товара договору должно быть заявлено либо одновременно с извещением, данным в соответствии со ст.39, либо в разумный срок после него.

Статья 47

1. Покупатель может установить дополнительный срок разумной продолжительности для исполнения продавцом своих обязательств.

2. За исключением случаев, когда покупатель получил извещение от продавца о том, что он не осуществит исполнения в течение установленного таким образом срока, покупатель не может в течение этого срока прибегать к каким-либо средствам правовой защиты от нарушения договора. Покупатель, однако, не лишается тем самым права требовать возмещения убытков за просрочку в исполнении.

Статья 48

1. При условии соблюдения ст.49, продавец может, даже после установленной для поставки даты, устранить за свой собственный счет любой недостаток в исполнении им своих обязательств, если он может сде-

лать это без неразумной задержки и не создавая для покупателя неразумных неудобств или неопределенности в отношении компенсации продавцом расходов, понесенных покупателем. Покупатель, однако, сохраняет право требовать возмещения убытков в соответствии с настоящей Конвенцией.

2. Если продавец просит покупателя сообщить, примет ли он исполнение, и покупатель не выполняет этой просьбы в течение разумного срока, продавец может осуществить исполнение в пределах срока, указанного в его запросе. Покупатель не может в течение этого срока прибегать к какому-либо средству правовой защиты, несовместимому с исполнением обязательства продавцом.

3. Если продавец извещает покупателя о том, что он осуществит исполнение в пределах определенного срока, считается, что такое извещение включает также просьбу к покупателю сообщить о своем решении в соответствии с предыдущим пунктом.

4. Запрос или извещение со стороны продавца в соответствии с п. 2 и п.3 настоящей статьи не имеют силы, если они не получены покупателем.

Статья 49

Покупатель может заявить о расторжении договора:

1. если неисполнение продавцом любого из его обязательств по договору или по настоящей Конвенции составляет существенное нарушение договора;

– в случае непоставки, если продавец не поставляет товар в течение дополнительного срока, установленного покупателем в соответствии с п.1 ст.47;

– заявляет, что он не осуществит поставки в течение установленного таким образом срока.

2. Однако в случае, когда продавец поставил товар, покупатель утрачивает право заявить о расторжении договора, если он не сделает этого:

– в отношении просрочки в поставке в течение разумного срока после того, как он узнал о том, что поставка осуществлена;

– в отношении любого другого нарушения договора помимо просрочки в поставке - в течение разумного срока:

а) после того, как он узнал или должен был узнать о таком нарушении;

б) после истечения дополнительного срока, установленного покупателем в соответствии с п.1 ст.47, или после того, как продавец заявил,

что он не исполнит своих обязательств в течение такого дополнительного срока;

в) после истечения любого дополнительного срока, указанного продавцом в соответствии с п.2 ст.48, или после того, как покупатель заявил, что он не примет исполнения.

Статья 50

Если товар не соответствует договору и независимо от того, была ли цена уже уплачена, покупатель может снизить цену в той же пропорции, в какой стоимость, которую фактически поставленный товар имел на момент поставки, соотносится со стоимостью, которую на тот же момент имел бы товар, соответствующий договору. Однако, если продавец устраняет недостатки в исполнении своих обязательств в соответствии со ст.37 или ст.48 или если покупатель отказывается принять исполнение со стороны продавца в соответствии с этими статьями, покупатель не может снизить цену.

Статья 51

1. Если продавец поставляет только часть товара или если только часть поставленного товара соответствует договору, положения ст.ст. 46—50 применяются в отношении недостающей части или части, не соответствующей договору.

2. Покупатель может заявить о расторжении договора в целом только в том случае, если частичное неисполнение или частичное несоответствие товара договору составляют существенное нарушение договора.

Статья 52

1. Если продавец поставляет товар до установленной даты, покупатель может принять поставку или отказаться от ее принятия.

2. Если продавец поставляет большее количество товара, чем предусмотрено договором, покупатель может принять поставку или отказаться от принятия поставки излишнего количества. Если покупатель принимает поставку всего или части излишнего количества, он должен уплатить за него по договорной ставке.

Глава III. Обязательства покупателя

Статья 53

Покупатель обязан уплатить цену за товар и принять поставку товара в соответствии с требованиями договора и настоящей Конвенции.

Раздел I. Уплата цены

Статья 54

Обязательство покупателя уплатить цену включает принятие таких мер и соблюдение таких формальностей, которые могут требоваться, согласно договору или согласно законам и предписаниям, для того чтобы сделать возможным осуществление платежа.

Статья 55

В тех случаях, когда договор был юридически действительным образом заключен, но в нем прямо или косвенно не устанавливается цена или не предусматривается порядок ее определения, считается, что стороны, при отсутствии какого-либо указания об ином, подразумевали ссылку на цену, которая в момент заключения договора обычно взималась за такие товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах в соответствующей области торговли.

Статья 56

Если цена установлена в зависимости от веса товара, то в случае сомнения она определяется по весу нетто.

Статья 57

1. Если покупатель не обязан уплатить цену в каком-либо ином определенном месте, он должен уплатить ее продавцу:

- в месте нахождения коммерческого предприятия продавца; или
- если платеж должен быть произведен против передачи товара или документов - в месте их передачи.

2. Увеличение расходов по осуществлению платежа, вызванное изменением после заключения договора местонахождения коммерческого предприятия продавца, относится на счет продавца.

Статья 58

1. Если покупатель не обязан уплатить цену в какой-либо иной конкретный срок, он должен уплатить ее, когда продавец в соответствии с договором и настоящей Конвенцией передает либо сам товар, либо товарораспорядительные документы в распоряжение покупателя. Продавец может обусловить передачу товара или документов осуществлением такого платежа.

2. Если договор предусматривает перевозку товара, продавец может отправить его на условиях, в силу которых товар или товарораспорядительные документы не будут переданы покупателю иначе, как против уплаты цены.

3. Покупатель не обязан уплачивать цену до тех пор, пока у него не появилось возможности осмотреть товар, за исключением случаев, когда согласованный сторонами порядок поставки или платежа несовместим с ожиданием появления такой возможности.

Статья 59

Покупатель обязан уплатить цену в день, который установлен или может быть определен, согласно договору или настоящей Конвенции, без необходимости какого-либо запроса или выполнения каких-либо формальностей со стороны продавца.

Раздел II. Принятие поставки

Статья 60

Обязанность покупателя принять поставку заключается:

1) в совершении им всех таких действий, которые можно было разумно ожидать от него для того, чтобы позволить продавцу осуществить поставку;

2) в принятии товара.

Раздел III. Средства правовой защиты в случае нарушения договора покупателем

Статья 61

1. Если покупатель не исполняет какого-либо из своих обязательств по договору или по настоящей Конвенции, продавец может:

- осуществить права, предусмотренные в ст.ст. 62–65;
- потребовать возмещения убытков, как это предусмотрено в ст.ст. 74–77.

2. Осуществление продавцом своего права на другие средства правовой защиты не лишает его права требовать возмещения убытков.

3. Никакая отсрочка не может быть предоставлена покупателю судом или арбитражем, если продавец прибегает к какому-либо средству правовой защиты от нарушения договора.

Статья 62

Продавец может потребовать от покупателя уплаты цены, принятия поставки или исполнения им других обязательств, если только продавец

не прибег к средству правовой защиты, несовместимому с таким требованием.

Статья 63

1. Продавец может установить дополнительный срок разумной продолжительности для исполнения покупателем своих обязательств.

2. За исключением случаев, когда продавец получил извещение от покупателя о том, что он не осуществит исполнения в течение установленного таким образом срока, продавец не может в течение этого срока прибегать к каким-либо средствам правовой защиты от нарушения договора. Продавец, однако, не лишается тем самым права требовать возмещения убытков за просрочку в исполнении.

Статья 64

1. Продавец может заявить о расторжении договора:

– если неисполнение покупателем любого из его обязательств по договору или по настоящей Конвенции составляет существенное нарушение договора; или

– если покупатель не исполняет в течение дополнительного срока, установленного продавцом в соответствии с п.1 ст.63, своего обязательства уплатить цену или принять поставку товара, или заявляет о том, что он не сделает этого в течение установленного таким образом срока.

2. Однако в случаях, когда покупатель уплатил цену, продавец утрачивает право заявить о расторжении договора, если он не сделает этого:

– в отношении просрочки исполнения со стороны покупателя - до того как продавец узнал о состоявшемся исполнении;

– в отношении любого другого нарушения договора помимо просрочки в исполнении - в течение разумного срока:

а) после того как он узнал или должен был узнать о таком нарушении;

б) после истечения дополнительного срока, установленного продавцом в соответствии с п.1 ст.63;

в) после того как покупатель заявил, что не исполнит своих обязательств в течение такого дополнительного срока.

Статья 65

1. Если на основании договора покупатель должен определять форму, размеры или иные данные, характеризующие товар, и если он не составит такой спецификации либо в согласованный срок, либо в разумный срок после получения запроса от продавца, последний может без ущерба для любых других прав, которые он может иметь, сам составить

спецификацию в соответствии с такими требованиями покупателя, которые могут быть известны продавцу.

2. Если продавец сам составляет спецификацию, он должен подробно информировать покупателя о ее содержании и установить разумный срок, в течение которого покупатель может составить иную спецификацию. Если после получения сообщения от продавца покупатель не сделает этого в установленный таким образом срок, спецификация, составленная продавцом, будет обязательной.

Глава IV. Переход риска

Статья 66

Утрата или повреждение товара после того, как риск перешел на покупателя, не освобождают его от обязанности уплатить цену, если только утрата или повреждение не были вызваны действиями или упущениями продавца.

Статья 67

1. Если договор купли-продажи предусматривает перевозку товара и продавец не обязан передать его в каком-либо определенном месте, риск переходит на покупателя, когда товар сдан первому перевозчику для передачи покупателю в соответствии с договором купли-продажи. Если продавец обязан сдать товар перевозчику в каком-либо определенном месте, риск не переходит на покупателя, пока товар не сдан перевозчику в этом месте. То обстоятельство, что продавец уполномочен задержать товарораспорядительные документы, не влияет на переход риска.

2. Тем не менее риск не переходит на покупателя, пока товар четко не идентифицирован для целей данного договора путем маркировки, посредством отгрузочных документов, направленным покупателю извещением или иным образом.

Статья 68

Покупатель принимает на себя риск в отношении товара, проданного во время его нахождения в пути, с момента сдачи товара перевозчику, который выдал документы, подтверждающие договор перевозки. Однако, если в момент заключения договора купли-продажи продавец знал или должен был знать, что товар утрачен или поврежден, и он не сообщил об этом покупателю, такая утрата или повреждение находятся на риске продавца.

Статья 69

1. В случаях, не подпадающих под действие ст.ст. 67–68, риск переходит на покупателя, когда товар принимается им, или, если он не делает этого в положенный срок, с момента, когда товар предоставлен в его распоряжение и он допускает нарушение договора, не принимая поставки.

2. Если, однако, покупатель обязан принять товар не в том месте, где находится коммерческое предприятие продавца, а в каком-либо ином месте, риск переходит, когда наступил срок поставки и покупатель осведомлен в том, что товар предоставлен в его распоряжение в этом месте.

3. Если договор касается еще не идентифицированного товара, считается, что товар не предоставлен в распоряжение покупателя, пока он четко не идентифицирован для целей данного договора.

Статья 70

Если продавец допустил существенное нарушение договора, положения ст.ст. 67–69 не влияют на имеющиеся у покупателя средства правовой защиты в связи с таким нарушением.

Глава V. Положения, общие для обязательств продавца и покупателя

Раздел I. Предвидимое нарушение договора и договоры на поставку товаров отдельными партиями

Статья 71

1. Сторона может приостановить исполнение своих обязательств, если после заключения договора становится видно, что другая сторона не исполнит значительной части своих обязательств в результате:

- серьезного недостатка в ее способности осуществить исполнение или в ее кредитоспособности; или
- ее поведения по подготовке исполнения или по осуществлению исполнения договора.

2. Если продавец уже отправил товар до того, как выявились основания, указанные в предыдущем пункте, он может воспрепятствовать передаче товара покупателю, даже если покупатель располагает документом, дающим ему право получить товар. Настоящий пункт относится только к правам на товар в отношениях между покупателем и продавцом.

3. Сторона, приостанавливающая исполнение, независимо от того, делается это до или после отправки товара, должна немедленно дать извещение об этом другой стороне и должна продолжить осуществление исполнения, если другая сторона предоставляет достаточные гарантии исполнения своих обязательств.

Статья 72

1. Если до установленной для исполнения договора даты становится ясно, что одна из сторон совершит существенное нарушение договора, другая сторона может заявить о его расторжении.

2. Если позволяет время, сторона, которая намерена заявить о расторжении договора, должна направить разумное извещение другой стороне, с тем чтобы дать ей возможность предоставить достаточные гарантии исполнения ею своих обязательств.

3. Требования предыдущего пункта неприменимы, если другая сторона заявила, что она не будет исполнять свои обязательства.

Статья 73

1. Если, в случае, когда договор предусматривает поставку товара отдельными партиями, неисполнение одной из сторон каких-либо из ее обязательств в отношении любой партии составляет существенное нарушение договора в отношении этой партии, другая сторона может заявить о расторжении договора в отношении этой партии.

2. Если неисполнение одной стороной какого-либо из ее обязательств в отношении любой партии дает другой стороне оправданные основания считать, что существенное нарушение договора будет иметь место в отношении будущих партий, она может заявить о расторжении договора на будущее, при условии что она сделает это в разумный срок.

3. Покупатель, который заявляет о расторжении договора в отношении какой-либо партии товара, может одновременно заявить о его расторжении в отношении уже поставленных или подлежащих поставке партий товара, если по причине их взаимосвязи они не могут быть использованы для цели, предполагавшейся сторонами в момент заключения договора.

Раздел II. Убытки

Статья 74

Убытки за нарушение договора одной из сторон составляют сумму, равную тому ущербу, включая упущенную выгоду, который понесен другой стороной вследствие нарушения договора. Такие убытки не могут превышать ущерба, который нарушившая договор сторона предвидела или должна была предвидеть в момент заключения договора как возможное последствие его нарушения, учитывая обстоятельства, о которых она в то время знала или должна была знать.

Статья 75

Если договор расторгнут и если разумным образом и в разумный срок после расторжения покупатель купил товар взамен или продавец перепродал товар, сторона, требующая возмещения убытков, может взыскать разницу между договорной ценой и ценой по совершенной взамен сделке, а также любые дополнительные убытки, которые могут быть взысканы на основании ст.74.

Статья 76

1. Если договор расторгнут и если имеется текущая цена на данный товар, сторона, требующая возмещения ущерба, может, если она не осуществила закупки или перепродажи на основании ст.75, потребовать разницу между ценой, установленной в договоре, и текущей ценой на момент расторжения договора, а также возмещения любых дополнительных убытков, которые могут быть взысканы на основании ст.74. Однако, если сторона, требующая возмещения ущерба, расторгла договор после принятия товара, вместо текущей цены на момент расторжения договора применяется текущая цена на момент такого принятия.

2. Для целей предыдущего пункта текущей ценой является цена, преобладающая в месте, где должна быть осуществлена поставка, или, если в этом месте не существует текущей цены, цена в таком другом месте, которое служит разумной заменой, с учетом разницы в расходах по транспортировке товара.

Статья 77

Сторона, ссылающаяся на нарушение договора, должна принять такие меры, которые являются разумными при данных обстоятельствах для уменьшения ущерба, включая упущенную выгоду, возникающего вследствие нарушения договора. Если она не принимает таких мер, то нарушившая договор сторона может потребовать сокращения возмещаемых убытков на сумму, на которую они могли быть уменьшены.

Раздел III. Проценты

Статья 78

Если сторона допустила просрочку в уплате цены или иной суммы, другая сторона имеет право на проценты с просроченной суммы без ущерба для любого требования о возмещении убытков, которые могут быть взысканы на основании ст. 74.

Раздел IV. Освобождение от ответственности

Статья 79

1. Сторона не несет ответственности за неисполнение любого из своих обязательств, если докажет, что оно было вызвано препятствием вне ее контроля и что от нее нельзя было разумно ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении договора, либо избежания или преодоления этого препятствия или его последствий.

2. Если неисполнение стороной своего обязательства вызвано неисполнением третьим лицом, привлеченным ею для исполнения всего или части договора, эта сторона освобождается от ответственности только в том случае, если:

- она освобождается от ответственности на основании предыдущего пункта;

- привлеченное ею лицо также было бы освобождено от ответственности, если бы положения указанного пункта были применены в отношении этого лица.

3. Освобождение от ответственности, предусмотренное настоящей статьей, распространяется лишь на тот период, в течение которого существует данное препятствие.

4. Сторона, которая не исполняет своего обязательства, должна дать извещение другой стороне о препятствии и его влиянии на ее способность осуществить исполнение. Если это извещение не получено другой стороной в течение разумного срока после того, как об этом препятствии стало или должно было стать известно не исполняющей свое обязательство стороне, эта последняя сторона несет ответственность за убытки, являющиеся результатом того, что такое извещение получено не было.

5. Ничто настоящей статьей не препятствует каждой из сторон осуществить любые иные права, кроме требования возмещения убытков на основании настоящей Конвенции.

Статья 80

Сторона не может ссылаться на неисполнение обязательства другой стороной в той мере, в какой это неисполнение вызвано действиями или упущениями первой стороны.

Раздел V. Последствия расторжения договора

Статья 81

1. Расторжение договора освобождает обе стороны от их обязательств по договору при сохранении права на взыскание могущих подлежать возмещению убытков. Расторжение договора не затрагивает каких-либо положений договора, касающихся порядка разрешения споров или прав и обязательств сторон в случае его расторжения.

2. Сторона, исполнившая договор полностью или частично, может потребовать от другой стороны возврата всего того, что было первой стороной поставлено или уплачено по договору. Если обе стороны обязаны осуществить возврат полученного, они должны сделать это одновременно.

Статья 82

1. Покупатель утрачивает право заявить о расторжении договора или потребовать от продавца замены товара, если для покупателя невозможно возвратить товар в том же, по существу, состоянии, в каком он его получил.

2. Предыдущий пункт не применяется:

– если невозможность возвратить товар или возвратить товар в том же, по существу, состоянии, в каком он был получен покупателем, не вызвана его действием или упущением;

– если товар или часть товара пришли в негодность или испортились в результате осмотра, предусмотренного в ст.38;

– если товар или его часть были проданы в порядке нормального ведения торговли или были переделаны покупателем в порядке нормального использования до того, как он обнаружил или должен был обнаружить несоответствие товара договору.

Статья 83

Покупатель, который утратил право заявить о расторжении договора или потребовать от продавца замены товара в соответствии со ст. 82, сохраняет право на все другие средства правовой защиты, предусмотренные договором и настоящей Конвенцией.

Статья 84

1. Если продавец обязан возвратить цену, он должен также уплатить проценты с нее, считая с даты уплаты цены.

2. Покупатель должен передать продавцу весь доход, который покупатель получил от товара или его части:

– если он обязан возвратить товар полностью или частично;

– если для него невозможно возвратить товар полностью или частично либо возвратить товар полностью или частично в том же, по существу, состоянии, в котором он получил его, но он, тем не менее, заявил о расторжении договора или потребовал от продавца замены товара.

Раздел VI. Сохранение товара

Статья 85

Если покупатель допускает просрочку в принятии поставки или в тех случаях, когда уплата цены и поставка товара должны быть произведены одновременно, если покупатель не уплачивает цены, а продавец либо еще

владеет товаром, либо иным образом в состоянии контролировать распоряжение им, продавец должен принять такие меры, которые являются разумными при данных обстоятельствах для сохранения товара. Он вправе удерживать товар, пока его разумные расходы не будут компенсированы покупателем.

Статья 86

1. Если покупатель получил товар и намерен осуществить право отказаться от него на основании договора или настоящей Конвенции, он должен принять такие меры, которые являются разумными при данных обстоятельствах для сохранения товара. Он вправе удерживать товар, пока его разумные расходы не будут компенсированы продавцом.

2. Если товар, отправленный покупателю, был предоставлен в его распоряжение в месте назначения и он осуществляет право отказа от него, покупатель должен вступить во владение товаром за счет продавца при условии, что это может быть сделано без уплаты цены и без неразумных неудобств или неразумных расходов. Данное положение не применяется в том случае, если продавец или лицо, уполномоченное на принятие товара за его счет, находятся в месте назначения товара. Если покупатель вступает во владение товаром на основании настоящего пункта, его права и обязанности регулируются положениями предыдущего пункта.

Статья 87

Сторона, которая обязана принять меры для сохранения товара, может сдать его на склад третьего лица за счет другой стороны, если только связанные с этим расходы не являются неразумными.

Статья 88

1. Сторона, обязанная принять меры для сохранения товара в соответствии со ст.ст. 85, 86, может продать его любым надлежащим способом, если другая сторона допустила неразумную задержку с вступлением во владение товаром, или с принятием его обратно, или с уплатой цены либо расходов по сохранению, при условии что другой стороне было дано разумное извещение о намерении продать товар.

2. Если товар подвержен скорой порче или если его сохранение влечет за собой неразумные расходы, сторона, обязанная сохранять товар в соответствии со ст.ст. 85, 86, должна принять разумные меры для его продажи. В пределах возможностей она должна дать извещение другой стороне о своем намерении осуществить продажу.

3. Сторона, продающая товар, имеет право удержать из полученной от продажи выручки сумму, равную разумным расходам по сохранению и продаже товара. Остаток она должна передать другой стороне.

Часть IV. Заключительные положения

Статья 89

Депозитарием настоящей Конвенции назначается Генеральный секретарь Организации Объединенных Наций.

Статья 90

Настоящая Конвенция не затрагивает действия любого международного соглашения, которое уже заключено или может быть заключено и которое содержит положения по вопросам, являющимся предметом регулирования настоящей Конвенции, при условии что стороны имеют свои коммерческие предприятия в государствах-участниках такого соглашения.

Статья 91

1. Настоящая Конвенция открыта для подписания на заключительном заседании Конференции Организации Объединенных Наций по договорам международной купли-продажи товаров; она будет оставаться открытой для подписания всеми государствами в Центральном учреждении Организации Объединенных Наций в Нью-Йорке до 30 сентября 1981 года.

2. Настоящая Конвенция подлежит ратификации, принятию или утверждению подписавшими ее государствами.

3. Настоящая Конвенция открыта для присоединения всех не подписавших ее государств с даты открытия ее для подписания.

4. Ратификационные грамоты, документы о принятии, утверждении и присоединении сдаются на хранение Генеральному секретарю Организации Объединенных Наций.

Статья 92

1. Договаривающееся государство может во время подписания, ратификации, принятия, утверждения или присоединения заявить, что оно не будет связано частью II настоящей Конвенции или что оно не будет связано частью III настоящей Конвенции.

2. Договаривающееся государство, сделавшее в соответствии с предыдущим пунктом заявление в отношении ч. II и ч. III настоящей Конвенции, не считается Договаривающимся государством в смысле п. 1 ст. 1 настоящей Конвенции в отношении вопросов, регулируемых той частью Конвенции, на которую распространяется это заявление.

Статья 93

1. Если договаривающееся государство имеет две или более территориальные единицы, в которых в соответствии с его конституцией применяются различные системы права по вопросам, являющимся предметом регулирования настоящей Конвенции, то оно может в момент подписания, ратификации, принятия, утверждения или присоединения заявить, что настоящая Конвенция распространяется на все его территориальные единицы или только на одну или несколько из них, и может изменить свое заявление путем представления другого заявления в любое время.

2. Эти заявления доводятся до сведения депозитария, и в них должны ясно указываться территориальные единицы, на которые распространяется Конвенция.

3. Если в силу заявления, сделанного в соответствии с данной статьей, настоящая Конвенция распространяется на одну или несколько территориальных единиц, а не на все территориальные единицы Договаривающегося государства и если коммерческое предприятие стороны находится в этом государстве, то для целей настоящей Конвенции считается, что это коммерческое предприятие не находится в таком Договаривающемся государстве, если только оно не находится в территориальной единице, на которую распространяется настоящая Конвенция.

4. Если Договаривающееся государство не делает заявления в соответствии с п.1 настоящей статьи, Конвенция распространяется на все территориальные единицы этого государства.

Статья 94

1. Два или более Договаривающихся государств, применяющих аналогичные или сходные правовые нормы по вопросам, регулируемым настоящей Конвенцией, могут в любое время заявить о неприменимости Конвенции к договорам купли-продажи или к их заключению в тех случаях, когда коммерческие предприятия сторон находятся в этих государствах. Такие заявления могут быть сделаны совместно или путем взаимных односторонних заявлений.

2. Договаривающееся государство, которое по вопросам, регулируемым настоящей Конвенцией, применяет правовые нормы, аналогичные или сходные с правовыми нормами одного или нескольких государств, не являющихся участниками настоящей Конвенции, может в любое время заявить о неприменимости Конвенции к договорам купли-продажи или к их заключению в тех случаях, когда коммерческие предприятия сторон находятся в этих государствах.

3. Если государство, в отношении которого делается заявление в соответствии с предыдущим пунктом, впоследствии становится Догова-

ривающимся государством, то сделанное заявление с даты вступления в силу настоящей Конвенции в отношении этого нового Договаривающегося государства имеет силу заявления, сделанного в соответствии с п.1, при условии, что это новое Договаривающееся государство присоединяется к такому заявлению или делает взаимное одностороннее заявление.

Статья 95

Любое государство может заявить при сдаче на хранение своей ратификационной грамоты, документа о принятии, утверждении или присоединении, что оно не будет связано положениями п.1 ст.1 настоящей Конвенции.

Статья 96

Договаривающееся государство, законодательство которого требует, чтобы договоры купли-продажи заключались или подтверждались в письменной форме, может в любое время сделать заявление в соответствии со ст.12 о том, что любое положение ст.11, ст.29 или ч.II настоящей Конвенции, которое допускает, чтобы договор купли-продажи, его изменение или прекращение соглашением сторон либо оферта, акцепт или любое иное выражение намерения совершались не в письменной, а в любой форме, неприменимо, если хотя бы одна из сторон имеет свое коммерческое предприятие в этом государстве.

Статья 97

1. Заявления в соответствии с настоящей Конвенцией, сделанные во время подписания, подлежат подтверждению при ратификации, принятии или утверждении.

2. Заявления и подтверждения заявлений делаются в письменной форме и официально сообщаются депозитарию.

3. Заявление вступает в силу одновременно с вступлением в силу настоящей Конвенции в отношении соответствующего государства. Однако заявление, о котором депозитарий получает официальное уведомление после такого вступления в силу, вступает в силу в первый день месяца, следующего за истечением шести месяцев после даты его получения депозитарием. Взаимные односторонние заявления, сделанные в соответствии со ст.94, вступают в силу в первый день месяца, следующего за истечением шести месяцев после получения депозитарием последнего заявления.

4. Любое государство, которое сделало заявление в соответствии с настоящей Конвенцией, может отказаться от него в любое время посредством официального уведомления в письменной форме на имя депозитария. Такой отказ вступает в силу в первый день месяца, следующего за

истечением шести месяцев после даты получения уведомления депозитарием.

5. Отказ от заявления, сделанного в соответствии со ст.94, влечет за собой также прекращение действия с даты вступления в силу этого отказа любого взаимного заявления, сделанного другим государством в соответствии с этой статьей.

Статья 98

Не допускаются никакие оговорки, кроме тех, которые прямо предусмотрены настоящей Конвенцией.

Статья 99

1. Настоящая Конвенция вступает в силу при условии соблюдения положений пункта 6 настоящей статьи, в первый день месяца, следующего за истечением двенадцати месяцев после даты сдачи на хранение десятой ратификационной грамоты или документа о принятии, утверждении или присоединении, включая документ, содержащий заявление, сделанное в соответствии со статьей

2. Если государство ратифицирует, принимает, утверждает настоящую Конвенцию или присоединяется к ней после сдачи на хранение десятой ратификационной грамоты или документа о принятии, утверждении или присоединении, настоящая Конвенция, за исключением непринятой части, вступает в силу для данного государства, при условии соблюдения положений пункта 6 настоящей статьи, в первый день месяца, следующего за истечением двенадцати месяцев после даты сдачи на хранение его ратификационной грамоты или документа о принятии, утверждении или присоединении.

3. Государство, которое ратифицирует, принимает, утверждает настоящую Конвенцию или присоединяется к ней и которое является участником Конвенции о единообразном законе о заключении договоров о международной купле-продаже товаров, совершенной в Гааге 1 июля 1964 г. (Гаагская конвенция о заключении договора 1964 г.), или участником Конвенции о единообразном законе о международной купле-продаже товаров, совершенной в Гааге 1 июля 1964 г. (Гаагская конвенция о купле-продаже 1964 г.), или участником обеих этих Конвенций, одновременно денонсирует, в зависимости от обстоятельств, одну или обе Гаагские конвенции - Гаагскую Конвенцию о купле-продаже 1964 г. и Гаагскую Конвенцию о заключении договоров 1964 г., уведомив об этом правительство Нидерландов.

4. Государство - участник Гаагской конвенции о купле-продаже 1964 г., ратифицирующее, принимающее, утверждающее настоящую Конвенцию или присоединяющееся к ней и делающее или сделавшее в

соответствии со ст.92 заявление о том, что оно не будет связано ч.II настоящей Конвенции, во время ратификации, принятия, утверждения или присоединения денонсирует Гаагскую конвенцию о купле-продаже 1964 г., уведомив об этом правительство Нидерландов.

5. Государство - участник Гаагской конвенции о заключении договоров 1964 г., ратифицирующее, принимающее, утверждающее настоящую Конвенцию или присоединяющееся к ней и делающее или сделавшее в соответствии со ст.92 заявление о том, что оно не будет связано частью III настоящей Конвенции, во время ратификации, принятия, утверждения или присоединения денонсирует Гаагскую конвенцию о заключении договоров 1964 г., уведомив об этом правительство Нидерландов.

6. Для целей настоящей статьи ратификация, присоединение, утверждение настоящей Конвенции или присоединение к ней государств участников Гаагской конвенции о заключении договоров 1964 г. или Гаагской конвенции о купле-продаже 1964 г. не вступают в силу до тех пор, пока такая денонсация, которая может потребоваться от этих государств в отношении двух последних Конвенций, не вступит в силу. Депозитарий настоящей Конвенции проводит консультации с правительством Нидерландов, выступающим в качестве депозитария Конвенций 1964 г., с тем чтобы обеспечить в этой связи необходимую координацию.

Статья 100

1. Настоящая Конвенция применяется к заключению договора только в тех случаях, когда предложение о заключении договора делается в день вступления или после вступления настоящей Конвенции в силу для Договаривающихся государств, упомянутых в п.1 ст.1;

2. Настоящая Конвенция применяется только к договорам, заключенным в день вступления или после вступления настоящей Конвенции в силу для Договаривающихся государств, упомянутых в п.1 ст.1, или Договаривающегося государства, упомянутого в п.1 ст.1.

Статья 101

1. Договаривающееся государство может денонсировать настоящую Конвенцию, или ч.II, или ч.III настоящей Конвенции, направив депозитарию официальное письменное уведомление.

2. Денонсация вступает в силу в первый день месяца, следующего за истечением двенадцати месяцев после получения депозитарием уведомления. Если в уведомлении указан более длительный период вступления денонсации в силу, то денонсация вступает в силу по истечении этого более длительного периода после получения депозитарием такого уведомления.

Совершено в Вене одиннадцатого апреля тысяча девятьсот восьмидесятого года в единственном экземпляре, тексты которого на англий-

ском, арабском, испанском, китайском, русском и французском языках являются равно аутентичными.

В удостоверение чего нижеподписавшиеся полномочные представители, должным образом уполномоченные своими правительствами, подписали настоящую Конвенцию.

Директива ЕС о гармонизации законодательства государств-участников в отношении независимых коммерческих агентов

В связи со значительными различиями в регулировании отношений, возникающих при коммерческом представительстве, 18 декабря 1986 г. была принята Директива ЕС о гармонизации законодательства государств-участников применительно к независимым коммерческим агентам (далее — «Директива № 86»).

Под «коммерческим агентом» здесь понимается независимый¹ посредник, который имеет длящиеся полномочия проводить переговоры по вопросам продажи либо покупки товаров от имени другого лица, именуемого «принципал», либо проводить переговоры и заключать сделки от имени и в пользу принципала.

Данная Директива не включает в понятие «коммерческий агент»:

- 1) лицо, которое, действуя в качестве должностного лица, уполномочено на совершение сделок от имени компании или ассоциации;
- 2) партнера, который в силу закона уполномочен совершать сделки, обязательные для его партнеров;
- 3) управляющего конкурсной массой, внешнего управляющего, ликвидатора или трасти [trustee] при банкротстве².

Директива не содержит подробной характеристики обязанностей принципала и коммерческого агента, указывая лишь на то, что оба они должны действовать добросовестно и должным образом.

Статья 6 Директивы устанавливает, что при отсутствии соглашения между сторонами и без применения обязательных положений законодательства государств-участников относительно оплаты услуг, коммерческий агент вправе получить вознаграждение в размере, которое обычно

¹В тексте Директивы употребляется термин «self-employed», что фактически означает лицо, которое не является работником по найму у какого-либо иного лица. В связи с отсутствием адекватного термина в русском языке в настоящей статье будет использоваться термин «независимый».

²Ст. 1 Директивы № 86.

устанавливается применительно к данному виду товара в месте осуществления деятельности агента. В отсутствие такой практики он вправе получить разумное вознаграждение с учетом всех аспектов данной сделки.

Директива предоставила возможность государствам-участникам зафиксировать в национальном законодательстве одно из двух следующих правил выплаты комиссионного вознаграждения коммерческому агенту:

1. Агент вправе получать комиссионное вознаграждение от сделок, заключенных в период действия агентского договора, когда такая сделка была заключена в результате его действий, а также когда сделка была заключена с третьим лицом, которое ранее стало стороной по сделке, заключенной в результате действий агента;

2. Коммерческий агент также вправе получить комиссионное вознаграждение по сделкам, совершенным в период действия договора, если ему было поручено осуществлять деятельность на определенной географической территории или с определенным кругом клиентов; либо если он имел исключительные права в отношении географической территории либо определенного круга клиентов, и сделка была совершена с третьим лицом, который расположен на данной территории либо принадлежит к данному кругу клиентов³.

Коммерческий агент также вправе получить вознаграждение и от сделок, заключенных после прекращения агентского договора, в случае если такая сделка была заключена в течение разумного срока после прекращения агентского договора либо в случае, если оферта (заказ) третьей стороны были получены принципалом или коммерческим агентом до прекращения агентского договора⁴. При этом в случае, если договор с третьим лицом был не исполнен по причинам, не зависящим от принципала, последний не обязан выплачивать вознаграждение агенту по данной сделке⁵.

Принципал обязан предоставлять отчет агенту о причитающемся ему вознаграждении не позднее последнего дня месяца после окончания отчетного квартала, причем агент вправе требовать от принципала предоставления ему сведений бухгалтерского учета принципала, на основании которых определяется сумма вознаграждения⁶.

Агентский договор, заключенный на определенный срок, считается продленным на неопределенный срок в случае, если стороны после окончания срока его действия продолжают его исполнять⁷. Агентский дого-

³ Ст. 7 Директивы № 86.

⁴ Ст. 8 Директивы № 86.

⁵ Ст. 11 Директивы № 86.

⁶ Ст. 12 Директивы № 86.

⁷ Ст. 14 Директивы № 86.

вор, заключенный на неопределенный срок, может быть расторгнут с предварительным уведомлением за 1 месяц в случае, если стороны расторгают его в течение первого года, два месяца – в течение второго года и три месяца – в течение третьего и последующих годов, причем данный срок не может быть сокращен по соглашению сторон⁸. Договор может быть прекращен и без соблюдения данных сроков в случае, если право государства – участника ЕС, применимого к контракту, предусматривает возможность досрочного прекращения агентского договора в связи с неисполнением одной из сторон обязательств по договору либо возникновения исключительных обстоятельств⁹.

В связи с прекращением агентского договора агент имеет право на получение компенсации в случае, если он привлек для принципала значительное количество клиентов и принципал после прекращения агентского договора имеет существенную выгоду от сделок с этими клиентами, а агент не возместил еще все расходы, которые он понес в связи с исполнением указаний принципала¹⁰. Агентский договор может предусматривать ограничение в течение двух лет после его прекращения деятельности агента либо на территории, на которой он представлял интересы принципала, либо в отношении круга клиентов, с которыми он работал, либо в отношении соответствующих товаров.

Коллизионно-правовое регулирование

Приходится констатировать, что не существует единого подхода в нормах международного частного права, применимых к отношениям, возникающим из агентского договора. Это связано не только с доктринальными различиями международного частного права государств, но и с тем, что при исполнении агентского договора возникают три группы отношений:

- между агентом и принципалом;
- между агентом и третьим лицом;
- между принципалом и третьим лицом.

⁸ Ст. 15 Директивы № 86.

⁹ Ст. 16 Директивы № 86.

⁹ Ст. 16 Директивы № 86.

¹⁰ Ст. 17 Директивы № 86.

¹¹ Ст. 166 Основ гражданского законодательства Союза ССР и республик. Следует заметить, что применение данной коллизионной нормы может вызвать определенные сложности, поскольку сторона по договору может быть учреждена в одном месте, иметь местонахождение в другом, а осуществлять деятельность в третьем месте.

Нормы российского международного частного права скудно регулируют данные вопросы. В соответствии с Основами гражданского законодательства Союза ССР и республик, права и обязанности сторон по внешнеэкономическим сделкам определяются по праву страны, избранному сторонами при совершении сделки, или в силу последующего соглашения. При отсутствии соответствующего соглашения участников договора применяется право страны, где учреждена, имеет место жительства или основное место деятельности сторона, являющаяся поверенным в договоре поручения и комиссионером, — в договоре комиссии. По иным договорам применяется право страны, где учреждена, имеет место жительства или основное место деятельности сторона, которая осуществляет исполнение, имеющее решающее значение для содержания такого договора¹¹.

Исходя из отечественного законодательства, при отсутствии указания о выборе применимого права в агентском договоре, к данному договору будет применяться национальное законодательство агента. В случае возникновения спора об оформлении полномочий агента с помощью доверенности наше законодательство указывает на необходимость применения норм места выдачи доверенности (Российской Федерации)¹². Даже в рамках одной правовой системы возможно возникновение ситуации, когда правоотношения, возникающие между агентом и принципалом, будут регулироваться нормами различного законодательства. При исполнении агентского договора может возникнуть ситуация, при которой, например, принципал является российской компанией, агент — компанией ФРГ, третье лицо, с которым агент совершил сделку купли-продажи — американской корпорацией, доверенность была выдана на территории Великобритании, сделка совершена на территории Франции и исполнена, скажем, в Польше. Проблема определения права, применимого, например, к вопросу о последствиях превышения агентом полномочий, установленных в доверенности, может представлять достаточно серьезную сложность. Регулирование агентских отношений в законодательстве различных государств имеет достаточно серьезные различия, применение права одного государства к агентскому договору, составленного в силу традиций права другого государства, может повлечь за собой признание недействительности данного договора.

Существующие сложности в определении права, применимого к агентским отношениям, неизбежно привели к попыткам его унификации

¹² В соответствии со ст. 165 п. 3 Основ гражданского законодательства Союза ССР и республик форма и срок действия доверенности определяется по праву стороны, где выдана доверенность.

на региональном и глобальном международном уровне. Наиболее известными документами в данной области являются:

1. Соглашение о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности (Киев, 20 марта 1992 г.);
2. Конвенция о праве, применимом к контрактным обязательствам (Рим, 1980 г.);
3. Конвенция о праве, применимом к агентским соглашениям (Гаага, 1978 г.).

Соглашение о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности

20 марта 1992 г. в Киеве в рамках Содружества Независимых Государств было подписано Соглашение о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности, которое регулирует и некоторые вопросы международного частного права. В соответствии со ст.11 Соглашения форма и срок, доверенности определяются по законодательству государства, на территории которого выдана доверенность, а права и обязанности сторон по сделке определяются законодательством места ее совершения, если иное не предусмотрено соглашением сторон. В случае возникновения вопроса об определении применимого права по агентскому договору между российской компанией и компанией государства-участника данного Соглашения применимое право будет определяться не по российской коллизионной норме (в соответствии с правом государства агента), а по коллизионной норме Соглашения (в соответствии с местом совершения сделки).

Конвенция о праве, применимом к контрактным обязательствам (Рим, 1980 г.)

Еще одним примером региональной унификации коллизионных норм является Конвенция о праве, применимом к контрактным обязательствам, подписанная государствами — участниками ЕС в Риме в 1980 г. (далее «Римская конвенция»).

К сожалению, данная Конвенция, несомненно играющая значительную роль в регулировании коллизионно-правовых отношений в рамках ЕС, недостаточно широко регулирует вопросы определения права, применимого к агентским отношениям. Напротив, ст.1 прямо ограничивает применение Конвенции, указывая, в частности, на то, что вопросы в том, насколько агент может создавать обязательства для принципала, не входят в сферу применения Конвенции.

Конвенция, следуя принципу «автономии воли сторон», предоставляет сторонам выбрать любое право, применимое к контракту. Такой выбор может быть сделан в отношении всего контракта либо его части¹³. Если стороны не осуществили выбор права, применимого к их договорным обязательствам, к такому, контракту следует применять право страны, с которой он наиболее тесно связан. По общему правилу презюмируется, что контракт наиболее тесно связан со страной, в которой сторона, осуществляющая исполнение обязательства, являющееся сутью контракта имела на момент заключения контракта постоянное местожительство, а в случае наличия инкорпорированного или неинкорпорированного органа — находились его центральная администрация. Вместе с тем, если контракт совершен стороной в процессе осуществления торговой или профессиональной деятельности, такой страной будет являться страна, в которой расположено предприятие принципала либо, в случае если по условиям контракта исполнение должно осуществляться в ином месте, — то страна, в которой находится иное предприятие¹⁴.

Гагская конвенция 1978 г. о праве, применимом к агентским соглашениям

Гагская конвенция (совершено 14 октября 1978 г.) устанавливает применимое право к отношениям¹⁵, носящим международный характер и возникающим в случае, когда агент обладает полномочиями действовать, действует или имеет своей целью действовать от имени принципала в отношениях с третьей стороной. Конвенция распространяется как на случаи прямого (от имени принципала) так и на случаи косвенного представительства, когда агент действует от своего имени.

Применительно к отношениям между агентом и принципалом Гагская конвенция следует общим принципам международного частного права, отдавая приоритет праву, избранному сторонами¹⁶.

Вместе с тем, если стороны не выбрали применимое право, то в соответствии со статьей 6 применимым правом будет считаться национальное право местонахождения агента, то есть право того государства, на территории которого в момент заключения соглашения агент имел свое коммерческое предприятие или свое обычное место жительства. Если принципал имеет коммерческое предприятие или проживает (при отсут-

¹³ Ст. 3 Римской конвенции.

¹⁴ Ст. 4 Римской конвенции.

¹⁵ Участниками Конвенции являются Аргентина, Франция, Нидерланды и Португалия.

¹⁶ Ст. 5 Гагской конвенции.

ствии коммерческого предприятия) в государстве, в котором осуществляется основная деятельность агента, то в любом случае будет применяться национальное право этого государства. При этом согласно Конвенции применимое право должно регулировать такие взаимоотношения агента и принципала, как:

1) существование и пределы полномочий агента, их изменение или прекращение, последствия превышения полномочий агента или злоупотребления ими;

2) право агента назначать заместителя, субагента или дополнительного агента;

3) право агента заключать контракт от имени принципала в случае, когда существует потенциальный конфликт интересов принципала и агента;

4) оговорку о неконкуренции и оговорку *del credere*;

5) оговорку о компенсации (*l'indemnité de clientèle*);

6) виды ущерба, покрываемого компенсацией¹⁷.

Отношения между принципалом и третьей стороной, а также пределы полномочий агента, результат использования или предполагаемого использования агентом своих полномочий регулируются нормами национального права государства, в котором агент имел коммерческое предприятие во время осуществления им своих полномочий. Однако национальное право государства, в котором агент осуществлял свою деятельность, применяется в случае, если:

1) принципал имеет свое коммерческое предприятие в данном государстве или (если такового не имеется) место своего обычного проживания в данном государстве, и агент действует от имени принципала;

2) третья сторона имеет свое коммерческое предприятие в данном государстве или, если такового не имеется, место своего обычного проживания в данном государстве;

3) агент действует на бирже или аукционе;

4) агент не имеет своего коммерческого предприятия.

Когда третья сторона имеет более одного коммерческого предприятия, данная статья отсылает к тому коммерческому предприятию, с которым соответствующие действия агента связаны наиболее тесным образом¹⁸.

Право, применимое в соответствии с вышеуказанными положениями, регулирует также отношения между агентом и третьей стороной, вытекающие из действий агента по выполнению своих полномочий, превы-

¹⁷ Ст.8 Гаагской конвенции.

¹⁸ Ст.11 Гаагской конвенции.

шения агентом своих полномочий, а также в случае, когда агент действовал без надлежащих полномочий.

Учет императивных норм

Несмотря на то, что законодательство большинства государств мира предоставляет сторонам возможность выбора применимого права для данного вида договора, при совершении агентского договора следует помнить о необходимости учета императивных норм национального законодательства сторон договора¹⁹, страны, право которой подлежит применению, а также права страны, с которой агентский договор имеет наиболее тесную связь. Так, например, согласно нормам российского законодательства иностранное право не применяется в случаях противоречия основам российского правопорядка (публичному порядку)²⁰. Аналогичные нормы содержатся и в законодательстве иных государств.

Оговорки относительно императивных норм содержит и Гаагская конвенция. Так, в соответствии со ст.16 следует учитывать императивные нормы права любого государства, с которым агентское соглашение имеет наиболее значительную связь, если в соответствии с правом этого государства такие нормы применяются независимо от выбранного права. Статья 17 говорит о том, что право, подлежащее применению в соответствии с Конвенцией, не будет применяться только в случае, если таковое явно противоречит публичному порядку государства-участника (*ordre public*).

Даже теоретически невозможно назвать все императивные нормы различных государств, которые могут повлиять на действительность заключенного агентского договора. Однако, учитывая несомненное влияние законодательства Европейского Сообщества на российское право, а также широкие связи российских компаний с европейскими компаниями, в качестве примера императивных норм, которые стоит учитывать при заключении агентских договоров, следует упомянуть о достаточно известном антимонопольном регулировании в рамках ЕС, которое распространяется также и на агентские отношения.

¹⁹ *Интересно, что императивные нормы Германского Торгового Уложения, применяемые к торговым представителям, превращаются в нормы диспозитивного характера в случае, если торговый представитель для выполнения своих обязанностей должен действовать за пределами страны ЕС – *Handelsgesetzbuch*, § 92 с (1).*

²⁰ *Ч.1 ст.158 Основ гражданского законодательства Союза ССР и республик.*

Статья 85 (1) Римского договора устанавливает запрет на заключение договоров, результатом которых может быть ограничение конкуренции на общеевропейском рынке. Такой запрет касается договоров, которые:

- 1) прямо или косвенно фиксируют закупочные или продажные цены либо иные торговые условия;
- 2) ограничивают либо контролируют производство, сбыт, техническое развитие или инвестиции;
- 3) разделяют рынок ресурсов или сырья;
- 4) применяют различные условия к эквивалентным сделкам с другими субъектами торговли, тем самым ставя их в неравные конкурентные условия;
- 5) ставят условием заключения контракта принятие другими сторонами дополнительных обязательств, которые по своей природе либо в соответствии с торговыми обычаями, не имеют связи с предметом таких контрактов.

Учитывая, что определенные виды агентских договоров (в частности, договоры, предусматривающие исключительное представительство) могут войти в противоречие со ст.85(1) Римского договора, Суд ЕС своим решением исключил большую часть таких агентских договоров из-под действия ст. 85(1) Римского договора.

Кроме того, комиссия Европейского Сообщества сообщением от 24 декабря 1962 г. установила, что к договорам исключительного представительства (исключительным агентским договорам) не применяется правило о запрете ограничительной практики. В соответствии с данным сообщением ст.85 Римского договора не действует в отношении договоров, по которым коммерческий представитель (агент) обязуется на значительной части территории ЕС:

- 1) вести переговоры по сделкам от имени предприятия;
- 2) заключать их от имени и за счет последнего;
- 3) заключать их от своего имени, но за счет последнего.

Вместе с тем комиссия ЕС отметила, что в этом случае существенно, чтобы сторона, определенная как коммерческий агент, по сути выполняемых функций должна быть таким агентом. При этом в процессе торговой деятельности она не может ни принимать на себя обязательств, ни выступать в роли независимого торгового посредника. Комиссия указала, что определяющим критерием, отличающим коммерческого агента от независимого торгового посредника, является договор (прямо выраженный или подразумеваемый), который устанавливает ответственность за финансовый риск, возникающий при продаже или при исполнении контракта. То есть за исключением обычной ответственности коммерческий агент не должен по сути выполняемых функций принимать какие-либо

риски, возникающие из сделки. В случае же, если он принимает на себя такие риски, то его функция с экономической точки зрения приближается к функции независимого торгового посредника, и в этом случае он должен рассматриваться в качестве такового для целей норм антимонопольного регулирования и развития конкуренции.

В частности, комиссия определила, что коммерческий агент должен рассматриваться как независимый торговый посредник в случае, если он по условиям контракта:

- 1) должен иметь или фактически имеет на праве собственности крупный склад товаров, являющихся предметом договора;
- 2) должен организовывать, осуществлять или обеспечивать за свой счет бесплатное техническое обслуживание клиентуры, или организует, осуществляет или обеспечивает такое обслуживание;
- 3) может определять или определяет цены или условия сделки.

Комиссия также отметила, что обязательства, предполагаемые для агента (представительство интересов только одного принципала в течение определенного периода времени), ограничивают приток товара на рынок; обязательства, предполагаемые для второй стороны по контракту (назначить единственного агента на данной территории) также сдерживают спрос на данном рынке. Тем не менее комиссия рассматривает данные ограничения как результат специальных обязательств между коммерческим агентом и его принципалом для того, чтобы защитить интересы друг друга, благодаря чему нормы антимонопольного регулирования не нарушаются.

Рекомендации международной торговой палаты

Итак, подготовка агентского договора может таить значительные сложности в связи с неизвестностью норм права, применимых императивных норм и т.д. Хорошей иллюстрацией этого может служить решение арбитража Международной торговой палаты от 26 октября 1979 г. № 3131.

Решение арбитража Международной торговой палаты от 26 октября 1979 г. № 3131

Французская компания «Угилор», которая впоследствии изменила свое наименование на «Норсолор», заключила с турецкой компанией «Пабалк» агентский договор, в соответствии с которым «Пабалк» должна была получать комиссионное вознаграждение за поставку определенных товаров турецкой компании «Акса». В результате того, что возникли сложности во взаимоотношениях между поставщиком товаров (ком-

панией «Угилор») и покупателем (компанией «Акса»), «Угилор» расторгла контракт со своим агентом, то есть компанией «Пабалк».

В связи с прекращением договора компания «Пабалк» обратилась в арбитражный суд Международной торговой палаты с требованием о выплате комиссионного вознаграждения и понесенных убытков. Суд выбрал в качестве места арбитража город Вена.

В связи с рассмотрением данного спора возник вопрос о том, какое право необходимо применять к отношениям по агентскому договору.

С одной стороны, сравнительный анализ законодательства европейских государств указывает, что по общему правилу следует применять право страны места исполнения обязанностей по агентскому договору, в данном случае право Турции. С другой – поскольку речь не идет о защите интересов третьего лица, следует применять законодательство страны принципала, которое ему более известно, больше соответствует идее определения объема полномочий его представителя, то есть право Франции.

В связи с имеющимися противоречиями можно также рассмотреть вопрос об использовании автономного права, установленного самим контрактом. Такое решение было принято Гаагской конвенцией, которая, тем не менее, оставляет возможность применения законодательства места исполнения относительно реализации контракта (ст.9), а также указывает на возможность использования императивных норм третьих государств о публичном порядке во взаимоотношениях между посредником и представляемым им лицом (ст.16). При отсутствии четкой ссылки на применимое право, подготовка договора во Франции компанией «Угилор» и его принятие (акцепт) в Турции компанией «Пабалк» не позволяет выявить общее намерение сторон в отношении применимого права.

Арбитражный суд посчитал возможным не прибегать к какому-либо законодательству, будь то турецкое или французское, а применить нормы международного торгового права, положив в основу принцип добросовестного поведения, который должен соблюдаться при заключении и исполнении договора. Такой подход представляется наиболее перспективным в деле сближения национальных правовых систем в данном вопросе. Разумеется, не остался без внимания и другой важный аспект – причинение ущерба второй стороне.

Все это и позволило составу международного арбитража сделать вывод о том, что компания «Угилор» является виновной в нарушении договора, а потому должна возместить убытки компании «Пабалк» в связи с падением торговой активности в течение одного года, потерей потребителей и ущербом, нанесенным коммерческой репутации. В связи с тем, что чрезвычайно тяжело определить конкретные цифры ущерба, понесенные компанией «Пабалк», арбитражный суд определил общую сумму

возмещения за нарушение агентского договора в размере 800 000 французских франков.

Типовой коммерческий контракт МТП

Вывод, о том, что при рассмотрении спора, возникшего из агентского договора, можно руководствоваться, прежде всего, условиями самого агентского договора, а также общими принципами международного торгового права, представляется достаточно интересным и разумным решением проблемы разнообразия и различия в регулировании агентских договоров в законодательстве различных государств. Именно с этой целью Международная торговая палата (МТП) выработала ряд рекомендаций применительно к заключению коммерческих агентских контрактов, и, в частности: Типовой коммерческий агентский контракт МТП, публикация МТП 1991 г. № 496 и Руководство по составлению коммерческих агентских контрактов, публикация МТП 1983 г. № 410.

Типовой Коммерческий агентский контракт МТП (The icc model commercial agency contract)

Идея типового коммерческого контракта (далее — «проформа МТП») состоит в том, чтобы помочь агенту и принципалу урегулировать свои отношения таким образом, чтобы избежать возможного противоречия с нормами применимого материального права. Разработчики проформы МТП на основании анализа материально-правовых норм различных государств, регулирующих агентские отношения, попытались вывести наиболее общие правила, находящие применение в международной торговле.

Таким образом, стороны, которые заключают коммерческий агентский контракт, при использовании типовой проформы МТП, в значительной степени снижают риск того, что положения заключенного ими контракта будут признаны недействительными в связи с противоречием императивным нормам применимого законодательства.

В связи с тем, что участники внешнеторговой деятельности могут использовать как в целом проформу МТП, так и заимствовать некоторые из ее положений, имеет смысл указать на основные ее положения.

В соответствии с проформой МТП, по общему правилу агент не вправе совершать сделки от имени принципала, он должен лишь способствовать продаже товаров принципала. При этом:

1) агент не вправе заключать контракты от имени принципала или иным образом обязывать принципала перед третьими лицами, если иное специальное не согласовано между агентом и принципалом. Агент дол-

жен лишь только собирать заказы у покупателей для принципала, который вправе принять их либо отвергнуть;

2) проводя переговоры с потенциальными покупателями, агент должен действовать в соответствии с условиями договора купли-продажи, которые ему установит принципал;

3) принципал не вправе получать платежи в пользу принципала, если не будет на это уполномочен;

4) агент несет ответственность за действия покупателей, которых он привлек (как агент делькредере), только лишь в случае, если об этом имеется прямое указание в договоре.

Проформа МТП предполагает определение территории, на которой должен действовать агент (далее – «территория»). Территория имеет значение, поскольку:

1) принципал не вправе в течение срока действия договора представлять любому иному лицу, кроме агента, право продавать товары или представлять товары на территории; вместе с тем, это не означает ограничения права принципала на самостоятельную работу с покупателями на территории;

2) принципал при размещении новых товаров на территории должен обсуждать это с агентом;

3) агент не вправе искать заказы за пределами территории, если иное не будет разрешено принципалом;

4) агент получает комиссионные от всех продаж, которые совершит принципал с покупателями, находящимися на территории;

5) понятие территории используется также при определении и иных обязательств агента (по рекламе, сбору информации, поддержании сервиса и т.д.).

Проформа МТП содержит ряд положений о неконкуренции, в частности:

1. Без предварительного разрешения принципала агент не вправе представлять, производить или распространять любую продукцию, которая конкурирует с продукцией принципала.

2. Агент вправе представлять, производить или распространять продукцию, неконкурентную с продукцией принципала, при условии уведомления принципала об этом. Вместе с тем, агент не вправе представлять или распространять и неконкурентную продукцию, если такая продукция производится компанией, которая является конкурентом принципала, если принципал заявит разумное требование об этом.

Проформа МТП устанавливает достаточно детальные правила выплаты комиссионных, и, в частности:

1. Принципал обязан извещать агента о подлежащих оплате комиссионных за каждый квартал. Комиссионные подлежат выплате не позднее последнего дня месяца, следующего за отчетным кварталом.

2. Агент приобретает право на комиссионные после полной оплаты покупателем счета. В случае частичной оплаты покупателем, агент имеет право на пропорциональный авансовый платеж.

3. Агент имеет право на получение всей необходимой ему информации, в частности, на получение выписок из документов бухгалтерского учета принципала с тем, чтобы проверить причитающуюся ему сумму комиссии. Принципал должен разрешить независимому аудитору, назначенному для этой цели агентом, проверить учетные документы принципала с целью проверки сведений, необходимых для подсчета суммы комиссии.

4. В случае, если для выплаты комиссионного вознаграждения агенту за границу принципалу требуется получение разрешения компетентных властей, то такой платеж производится после получения такого разрешения.

5. Все налоги, которые должны быть уплачены с суммы комиссии на территории, должны уплачиваться агентом.

6. В случае неисполнения контракта, заключенного принципалом на основании заказа, полученного агентом, агент вправе также получить комиссию по данному контракту, за исключением случаев, когда контракт не исполнен по причине, за которую принципал не отвечает.

Вместе с тем, применительно к некоторым положениям коммерческого агентского контракта проформа МТП содержит и ряд альтернатив, поскольку в зависимости от применимого права возможно использование только лишь одного из двух предложенных альтернативных вариантов. Это касается срока контракта и возможности его продления и досрочного расторжения; возмещения убытков в случае расторжения контракта; применимого права.

Руководство по составлению коммерческих агентских контрактов (Guide for drawing up commercial agency contract)

С целью помочь сторонам в составлении коммерческих агентских контрактов Международная торговая палата опубликовала в 1983 г. «Руководство по составлению коммерческих агентских контрактов» (далее – «Руководство МТП»), которое фактически является новой редакцией предыдущей публикации МТП 1961 г.

Руководство МТП касается отношений между принципалами и коммерческими агентами в строгом смысле этого слова, то есть между принципалами и физическими или юридическими лицами, которые имеют по-

стоянные полномочия на поиск и посещение покупателей с целью проведения переговоров, а при соответствующих обстоятельствах заключения договора продажи от имени и в пользу принципала.

При этом Руководство МТП акцентирует внимание на то, что оно прямо не предназначено для использования в иных случаях, то есть когда в результате действий агента заключаются не договор на продажу товара, а, скажем, договор на оказание услуг.

Руководство МТП, помимо рекомендаций общего характера, которые касаются учета императивных норм применимого права, проверки полномочий лица на совершение сделки и т. п., содержат также и рекомендации специального характера, применимые лишь к агентским отношениям.

Так, в частности, указывается, что в некоторых странах право на осуществление агентских функций предоставлено только лишь лицам, принадлежащим к данному государству, которые, кроме того, должны быть зарегистрированы с этой целью²².

Руководство МТП обращает внимание на тот факт, что стороны должны достаточно внимательно подойти к вопросу об определении территории, на которой агент будет действовать, учитывая ограничения, имеющиеся в законодательстве ЕС. Несмотря на данные положения в контракте важно определить, будет ли агент являться исключительным агентом, а также в каких случаях принципал будет иметь право самостоятельно проводить переговоры и подписывать контракты с покупателями.

Фактически же Руководство МТП представляет собой комментарий по поводу того, каким образом целесообразнее всего использовать нормы проформы МТП, а также каким вопросам следует уделить особое внимание при подписании коммерческого агентского контракта.

²² Это правило, в частности, касается Саудовской Аравии, Ирака, Сирии, Йемена.

Контракт

428/36203492/00005

Саратов

13.05.2002

ПОКУПАТЕЛЬ: компания АО "АТМ АГРО ЭКСПОРТС" (Латвия, код - 428) именуемая в дальнейшем "Покупатель", в лице Генерального директора господина Айварса Лазданса, с одной стороны,

и

ПРОДАВЕЦ: 000 "ВНЕШАГРОТОРГ" (Россия, код - 643) в лице генерального директора господина Владимира Давыдова, с другой " стороны, заключили настоящий контракт о нижеследующем.

1. Предмет контракта

Продавец продал, а Покупатель купил товары, наименование, качество, цены, сроки поставки и другие условия поставки которых указаны ниже.

2. Товар

2.1 Наименование и полная характеристика товара

Казеин технический, российского происхождения ГОСТ 17626-81

2.2 Качество товара

Качество товара, проданного по настоящему контракту, не должно быть хуже, чем в нижеприведенной спецификации (ГОСТ 17626-81):

- жир -1,5 %;
- растворимость - 0,3 мл;
- влажность - 10 %;
- кислотность - макс. 30 град. Цельсия;
- чистота - 2 группа;
- зольность - 2,5 %.

Свежее изготовление, сыпучее, без комочков. Изготовлено из свежего молока, происходит из здорового района.

Уровень радиоактивности: макс. 370 бк/кг (стандарт ЕЭС).

2.3 Ветеринарные требования

Товар должен быть получен от здоровых животных;

Произведен на предприятиях, находящихся под постоянным контролем государственной ветеринарной службы и отвечающим ветеринарным требованиям; выходить из района, благополучного по инфекционным болезням животных списка "А" МЭБ в течение последних 12 месяцев.

2.4 Тара/упаковка и маркировка товара

Товар должен быть отправлен в 25-ти килограммовых многослойных бумажных мешках,

На мешках должны быть этикетки с указанием завода изготовителя.

Мешки должны быть качественно закрыты с тем, чтобы избежать потерь.

3. Объем, вес, количество товара

Вес товара:

– 20 тонн (нетто)

– 20,32 тонн (брутто) Количество мешков - 800

4. Цена и общая сумма контракта

Цена товара, приведенного в контракте, установлена в долларах США (код валюты 840) и составляет USD 050,00/тн, на условиях ФСА Саратов (Инкотермс 2000).

Общая стоимость товара составляет USD 61 000,00- (код валюты - 840).

5. Адрес и сроки поставки

Срок поставки - сентябрь 2001 года.

Адрес поставки: Латвия, Рижский район, Гаркалне,

Видземское шоссе

6. Платежи

Платеж за каждую отгруженную партию товара будет произведен в долларах США (код валюты 840) следующим образом:

– 100 %-предоплата;

– Оплата товаров должна быть осуществлена банковским переводом на счет Продавца в АКБ рир "Экономбанк" 40702840000000014685 (Россия, г. Саратов, ул. Радищева, 28), SWIFT BRECRU2S .

7. Документы

– официальный сертификат происхождения;

– официальный ветеринарный сертификат;

– счет.

Все документы должны быть оформлены на английском и русском языках соответствующими компетентными органами. На документах не должно быть указания цены или стоимости товара. Оригиналы отправляются с товаром. Копии всех документов отправляются в АО «АТМ Агро Экспортс» курьерской почтой вместе со счетом - фактурой в течение 5 дней после отправки товара.

8. Прием товара

Товар считается доставленным Продавцом и принятым Покупателем в отношении качества - в соответствии с актом проверки качества. В отношении количества - в соответствии с количеством мешков и их весом, как указано в транспортной накладной.

Проверка качества товара должна производиться Покупателем в срок не более 10 дней после получения товара.

9. Претензии

В случае забраковки Покупатель немедленно передает Продавцу по факсу копии результатов анализов. Оригинальные документы независимых организаций высылаются Продавцу срочной почтой в срок не позднее 10 дней после проведения экспертизы. Претензии по качеству и внутритарной недостатке могут быть заявлены только в течении 30 дней с даты поставки, и должны быть подтверждены актом, составленным компетентной нейтральной контрольной организацией. Если рекламация не заявлена в установленный срок, Покупатель теряет право предъявлять требования, касающиеся поставленного товара. Рекламационные акты должны составляться на каждую отдельную партию товара. Под партией товара понимается товар, поступивший по одному транспортному документу. Продавец не несет ответственность за изменение качества и за недостачу, которые могут возникнуть во время транспортировки товара. Споры, неурегулированные мирным путем, передаются на рассмотрение в Арбитражный суд при Торгово-Промышленной палате России город Москва.

10. Форс мажор

В случае, если какая либо из сторон не может выполнять, в целом или частично, свои обязательства в соответствии с настоящим контрактом, по причинам: пожара, стихийных бедствий, войны, военных операций различного рода, блокад, запрета на экспорт/импорт, сроки исполнения сторонами контрактных обязательств должны быть продлены соответственно на период действия этих обстоятельств.

Если вышеперечисленные непредвиденные обстоятельства длятся более месяца, каждая сторона имеет право отказаться от дальнейшего выполнения обязательств по контракту, и ни одна из сторон не имеет права на возмещение другой стороной ущерба любого характера. Сторона, для которой исполнение обязательств по контракту стало невозможным, обязана в письменной форме известить другую сторону о начале действия и прекращения вышеуказанных обстоятельств не позже, чем через 5 дней от их начала.

Сертификаты соответственно выданные Торговой палатой в стране Покупателя или Продавца по принадлежности, являются достаточным доказательством существования вышеуказанных непредвиденных обстоятельств.

Настоящий контракт составлен в 2-х экземплярах на русском и английском языках, причем оба текста аутентичны и имеют одинаковую силу.

Контракт действителен при его подписании с использованием средств факсимильной связи

11. Юридические адреса сторон

ПОКУПАТЕЛЬ: АО "АТМ АГРО ЭКСПОРТС" ЮГЛАСКРАСТМАЛА 1, LV-1024-РИГА, ЛАТВИЯ Телефон: +371 7 522485; Телефакс: +3717 520318	ПРОДАВЕЦ: 000 «ВНЕШАГРО- ТОРГ», Россия, 410028 г. Саратов ул. Радищева, 8 Телефон: 845 2 - 27 99 79 Телефакс: 845 2 - 27 97 26
---	---

12. Подписи

ПОКУПАТЕЛЬ: Генеральный директор Ян Петер Ротманс	ПРОДАВЕЦ: Генеральный директор Владимир Давыдов
---	---

Contract

428/36203492/00005

Saratov

13.05:2002

HAVEROHOOGWEGT, general director Dhr J.P. Rotmans, as BUYER on the other hand, And

"VNESHAGROTORG Ltd" (Russia, code -643), General director Mr. Vladimir Davydoy, as SELLER on the other hand, concluded the present contract on the following.

1. Subject of the contract

The Seller has sold and the Buyer has bought the goods description, quality, prices, delivery dates and; other delivery terms of which are listed below.

2. Goods

2.1 Name and characteristics of the goods

Technical casein, Russian origin, GOST 17626-81

2.2 Quality of goods

The quality of the goods sold under the present Contract should be not worse than Russian GOST 17626-81:

- fat -- 1,5 %
- solibility -- 0,3ml
- moisture -- 10 %
- acidity -- max 30 T
- purity -- 2 group
- ash -- 2,5 %

derived from fresh milk and healthy territory.

Radioactivity level: max. 370bq/kg = E.E.C. Norm.

2.3 Veterinary requirements

The goods must be derived from healthy animals; manufactured at the enterprises, which are under permanent supervision of the State Veterinary Service and satisfy veterinary requirements, derived from the premises and locality, free from infectious, included in the O.I.E. list "A" during the last 12 months.

2.4 Packing and marking the goods

The goods shall be delivered in 25 kg multi – layers paperbags.

Bags to be marked with code-No, of the factory - code also to be shown in all documents.

Bags have to be firmly closed in order to avoid leaking of powder / no wear or bags.

3. Quantity of goods

Quantity:

- 20 MT (netto)
- 20,32 (brutto) Number of bags - 800

4. Rice and total cost of the contract

The price for the goods given in the contract is fixed in USD (code 840).

The price is: - USD 3.050,00 / MT on terms FCA Saratov (Incoterms 2000).

The total cost of the goods is USD 61 000,00- (code - 840)

5. Address and time of delivery

Time of delivery - September 2001. Address of delivery is: Latvia, Riga's region, Garkalne, Vidsemsc hwy 1 C

6. PAYMENTS

The payment for each parcel of the goods will be done in USA dollars (code 840):

- 100 % - prepayment;
- payments shall be effected by the bank transferring to the Seller's account in "Ekonombank", 40702840000000014685 (Russia, Saratov, Radischeva, 28) SWIFT BRECRU2S.

7. Documents

- official certificate of origin;
- official veterinary certificate;
- invoice.

All documents to be issued in English and Russian by official Competent authority. Documents may not show any price or value. Originals to be sent with the goods. Copies of all documents have to be sent by mail to AS 'AGM AGRO EKSPORTS' with invoice during 5 days after despatching the goods.

8. Acceptance of the goods

The goods shall be considered as delivered by the Seller and accepted by the Buyer in respect of quality - according to the Report of quality test. In respect of quality, according to the number of bags and weights as shown in SMR. The quality test of the goods should be carried out by the Buyer not longer than 10 days after receiving of the goods.

9. Claims

In case of rejection the Buyer should urgently send to Seller the copies of documents with analysis results by fax. The originals of the independent organization documents should be sent to Seller by DHL - courier not longer than 10 days after examination.

Claims for quality and shortage in bags can be made only -within 30 days from the date of receiving and shall be confirmed by a -Report made out by a competent independent control organization.

If the claim has not been made within the dates fixed the Seller shall be deprived of the right to put in claims relating to the goods supplied. Claim Re-

ports shall be made up for each separate lot of the goods. The goods received under one transport document are considered as a lot of the goods. The Seller bears no responsibility for any change in quality or shortage which may occur during the transportation of the goods. The agreement: all debates not settles by negotiations should be settled in the Arbitrage Court at the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation in Moscow.

10. Force majeure

In case any of the Parties is unable to fulfil completely or partially its obligations under the present Contract because of: fire, Acts of God, war, military operations of any kind, blockades, prohibition of export / import, the fulfillment of the Contract obligation by the Parties shall be extended correspondingly for a period during which such circumstances last.

If these contingencies continue more than month, each Party shall have right to refuse further execution of the obligations under this contract and neither of Parties will have right for reimbursement of any possible damages by the other Party.

The Party for which the performance of obligations under the Contract became impossible is to notify the other Party in writing of the beginning and cessation of the above circumstances not later than 5 days from the date of their commencement.

Certificates issued respectively by the Chamber of Commerce in the country of the Seller or Buyer shall be sufficient proof of the existence of above contingencies.

The present contract is made up in 2 copies in Russian and English, both text being authentic and of equal value.

This contract is valid Signed and send by fax.

11. Legal addresses of the parties

<p>BUYER: HAVERO HOOGWEGT, P.O. box 802, 4200TAV GORINCHEM Tel+31 (0)183-628495 Fax:+31 (0)183-629947 E-mail: mail@haveronl</p>	<p>SELLER: "VNESHAGROTORG Ltd" Russia, 410028, Saratov Radischeva str., 8 Phone: 845 2 - 27 99 79 Telefax: 845 2 - 27 97 26</p>
---	---

12. Signed

<p>BUYER: General director Dhr J.P. Rotmans</p>	<p>SELLER: General director Vladimir Davydov</p>
---	--

Контракт № 100

г. Саратов

30 ноября 2002 г.

ОАО «Евразия» именуемый в дальнейшем Поставщик, в лице директора Иванова Валерия Алексеевича, действующего на основании Устава с одной стороны и ТОО «Европа», именуемый в дальнейшем Покупатель, в лице директора Файсберга Мюллера, действующего на основании Устава с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Предмет контракта

1.1. Поставщик обязуется поставить, а покупатель принять продукцию и оплатить ее на условиях настоящего договора.

1.2. Наименование, количество, цена продукции определяется ведомостью поставки, являющейся неотъемлемой частью договора.

При согласовании дополнительных ведомостей поставка продукции производится на условиях настоящего договора.

2. Сумма, цена, форма и порядок расчетов

2.1. Сумма договора на момент его подписания составляет: 335700 (триста тридцать пять тысяч семьсот рублей)

2.2. Цена продукции, тара и упаковки определяется по договору.

2.3. Поставщик в праве по согласованию с Покупателем изменить цены на поставляемую продукцию, при изменении внешних условий (увеличение цен материалов и комплектующих, а также при изменении курса рубля к иностранной валюте и т.д.), о чем он извещает Покупателя по телеграфу, факсу и т.д.

2.4. Форма-расчета - 100 % предоплата.

2.5. Оплата производится на расчетный счет Поставщика платежным поручением.

3. Условия поставки

3.1. Поставка продукции производится в течение 60 дней с момента поступления денег на расчетный счет Поставщика. В случае невозможной поставки продукции в течение 60 дней после получения предоплаты Покупателя обязан вернуть сумму платежа на р/с Поставщика.

3.2. Условия поставки DDP склад г. Берлин в соответствии с Инкотермс 2000. Продукция отгружается покупателю автомобильным транспортом продавца. Отгрузка другими способами производится по дополнительному согласованию сторон.

3.3. Поставщик за свой счет обеспечивает надлежащую упаковку, которая требуется для транспортировки продукции.

4. Приемка и качество продукции

4.1. Приемка продукции по количеству и качеству производится в соответствии с Инструкциями о порядке приема продукции, утвержденными постановлением Госарбитража при Совмине.

4.2. Качество поставляемой продукции должно соответствовать ГОСТам и техническим условиям.

4.3. Продукция должна быть укомплектована техническим паспортом, техдокументацией.

5. Ответственность сторон

5.1. За несвоевременную оплату поставленной продукции Покупатель платит Поставщику пеню в размере 0,5 % неоплаченной суммы за каждый день просрочки.

5.2. За недопоставку продукции по настоящему договору Поставщик платит Покупателю пеню в размере 0,5 % суммы недопоставленного товара за каждый день просрочки.

5.3. Во всем, что не предусмотрено настоящим договором, стороны руководствуются настоящим законодательством.

6. Форс-мажор

6.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему контракту, если оно явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, а именно: пожара, наводнения, землетрясения- если эти обстоятельства непосредственно повлияли на исполнение настоящего контракта.

При этом срок исполнения обязательств по контракту отодвигается соразмерно времени, в течение которого действовали такие обстоятельства и их последствия.

6.2. Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательств по контракту, обязана о наступлении и прекращении вышеуказанных обстоятельств немедленно, однако не позднее десяти дней с момента их наступления, письменной форме известить другую сторону.

Несвоевременное извещение об обстоятельствах неопределимой силы лишает соответствующую сторону права ссылаться на них в будущем.

6.3. Надлежащим доказательством наличия указанных выше обстоятельств и их продолжительности будут служить свидетельства соответствующих Торговых палат.

6.4. Если эти обстоятельства и их последствия будут длиться более 6-ти месяцев, то каждая из сторон будет в праве аннулировать контракт полностью; в этом случае ни одна из сторон не будет иметь права потребовать от другой стороны возмещения убытков.

7. Срок договора и другие вопросы

7.1. Срок действия настоящего договора с момента подписания до 31 января 2003 г. Договор может быть продлен по соглашению сторон.

7.2. Спорные вопросы разрешаются арбитражным судом, если стороны не урегулируют их самостоятельно.

7.3. Во всем, что не предусмотрено настоящим договором, стороны руководствуются настоящим законодательством.

8. Особые условия

8.1. Все документы, полученные и переданные факсимильным способом, считать действительным.

9. Юридические адреса и реквизиты сторон

ПОСТАВЩИК: 410002, г. Саратов, ул. Московская, 66 ИНН 6450047937 р/с 40708265639010001278 в Саратовском ОСБ№8622 г. Саратов, БИК 046333945, к/с 3030102750000000674, ОКПО 47756661, ОКОНХ 73400 тел.(8-452) 29-43-19, 42-42-61 факс (8452) 29-43-61.	ПОКУПАТЕЛЬ: 470061, г. Берлин, ул. Гете, 3 РНН 301000067445 р/с 1479884, валютный счет 345160578 в КФ ОАО ДБ «Берлин-Банк» БИК 0555266794. :
---	--

ПОСТАВЩИК:

ОАО «ЕВРАЗИЯ»

Подпись

М.П.

ПОКУПАТЕЛЬ:

ТОО «ЕВРОПА»

Подпись

М. П.

Приложение А
к контракту 100 от 30 ноября 2002 г..

Ведомость поставки продукции.

ПОСТАВЩИК: ОАО «ЕВРАЗИЯ» г. Саратов.

ПОКУПАТЕЛЬ: ТОО «ЕВРОПА» г. Берлин.

№ п/п	Наименование продукции	Количество (штук)	Цена (руб.)	Сумма (руб.)
1	Электродвигатели ППМ-300	5	10000	50000
2	Электродвигатели ППС-200	10	9000	90000
3	Электродвигатели ППР-100	12	5000	60000
4	Транспортные расходы			76000
5	НДС 20 %			55200
6	Таможенная очистка			600
7	Сертификат по качеству			1500
8	Сертификат прохождения			300
9	Лицензия			1500
10	Паспорт			600
	ИТОГО:			335700

Всего к оплате: Триста тридцать пять тысяч семьсот рублей.

ПОСТАВЩИК:
ОАО «ЕВРАЗИЯ»
Подпись

ПОКУПАТЕЛЬ:
ТОО «ЕВРОПА»
Подпись

Приложение Б
к договору 100 от 30 ноября 2002 г.

Справка
о весе продукции, отгружаемой в г. Берлин
по договору № 100 от 30.11.02 г.

Наименование продукции	Масса ед. продукции, кг.		Ед. измерения	Кол-во шт.	Общая масса продукции	
	нетто	брутто			нетто	брутто
Электродвигатель ППМ-300	50	55	кг	5	250	275
Электродвигатель ППС-200	60	65	кг	10	600	650
Электродвигатель ППР-100	30	40	кг	12	360	480
итого:	140	160		27	1210	1405

ПОСТАВЩИК:
ОАО «ЕВРАЗИЯ»
подпись

М.П.

Контракт № 1

13 февраля 2002 г.

Фирма «CompuNet Ltd», США, г. Нью-Йорк, именуемая в дальнейшем Продавец, с одной стороны, и ООО «Виритус», Россия, г. Саратов, именуемое в дальнейшем Покупатель, с другой стороны, заключили настоящий контракт о нижеследующем:

1. Предмет контракта

Продавец продал, а Покупатель купил на условиях DAF (франко-граница) г. Санкт-Петербург компьютеры переносные «IBM ThinkPad» в количестве 10 шт. Цены, количество и сроки, указанные в Приложении А, являются неотъемлемой частью настоящего контракта.

2. Цена контракта

Цены устанавливаются в долларах США на условиях DAF г. С.-Петербург, включая стоимость упаковки и маркировки. Общая сумма контракта 6577 долларов США.

3. Качество (комплектация) товара

Качество, переданного по настоящему контракту, товара должно соответствовать действующим в РФ стандартам и ТУ и подтверждаться сертификатом сборки, выдаваемым изготовителем. Комплектация, указанная в приложении 2, является изначальной и может быть изменена по согласованию сторон в рамках неизменной общей суммы контракта. На компьютеры, закупленные по настоящему контракту, устанавливается гарантийный период 18 (восемнадцать) месяцев считая с даты продажи в магазине, для выявления скрытых дефектов комплектующих при их эксплуатации в пределах указанного гарантийного периода с соблюдением условий эксплуатации.

4. Сроки и дата поставки

Датой поставки считается дата штампа накладной предприятия-покупателя. Поставка компьютеров по настоящему контракту должна быть произведена до 30 марта 2002 г.

Досрочная поставка допускается.

5. Упаковка и маркировка

Упаковка должна обеспечить сохранность товара и предохранить его от повреждения при транспортировке морским (контейнер) и железнодорожным (багажный вагон) транспортом.

Поставляемые компьютеры упакованы в целлофановую упаковку, формованный пенопластовый кожух и гофротару из картона поштучно, и затем 10 штук в прочный ящик из плотного картона.

Маркировка:

ООО«Виритус» РФ, г. Саратов

Вычислительная и оргтехника

Контракт № 1

Вес 75 кг/ 50 кг

«Осторожно, стекло!»

«Carefully, glass!»

«Беречь от влаги»

«Dry place»

6. Сдача-приемка товара

Товар считается сданным Продавцом и принятым Покупателем:

- по количеству и весу, указанным в накладной предприятия-продавца;
- по комплектации, согласно сертификату сборки, выданному предприятием-изготовителем.

7. Транспортные условия

Продавец обязуется доставить товар в г. С.-Петербург, где затем отгрузить его покупателю. Покупатель, в свою очередь, доставит товар железнодорожным транспортом в г. Саратов за свой счет.

8. Условия платежа

Платеж за поставленный товар производится в долларах США в форме безналичного перевода по системе «Анелик». Для этого Покупатель дает поручение в КБ «Волга-Банк» перевести сумму 6577 долларов США с валютного счета предприятия на счет предприятия-продавца в «New York Bank».

Все расходы, связанные с банковскими процедурами, будут производиться Покупателем за свой счет.

Перевод валютных средств на счет поставщика производится в течение 1 (одного) дня с момента отправления товара Продавцом.

Таможенная очистка и прочие акцизы и сборы, предусмотренные и определенный законодательством РФ, оплачиваются покупателем за свой счет, либо уже включены в общую сумму контракта.

9. Претензии по количеству и качеству (комплектации)

Претензии по количеству, качеству и комплектации могут быть предъявлены с указанием:

- номер накладной;
- комплектация, на основе сертификата сборки;
- количество, с указанием номеров мест;
- дата выставления рекламации;
- сумма.

Обоснованием претензии будет являться сам компьютер, при условии сохранности гарантийных и предохраняющих от несанкционированного вмешательства пломб и наклеек. Претензии должны быть рассмотрены в течение 60 (шестидесяти) дней с даты получения.

Если при проверке 20 % партии поступившего товара будет выявлено, что 50 % и более от приведенного количества имеют дефекты или не-

соответствия в комплектации, не согласованные заранее. Покупатель вправе прекратить приемку и заявить претензию по всей партии.

10. Санкции

В случае просрочки поставки товара против установленных в контракте сроков. Продавец уплачивает Покупателю штраф, исчисляемый из расчета 10 % от общей суммы контракта за каждый день просрочки, включая выходные и праздничные дни.

В случае поставки некачественного (несоответствующей комплектации) товара Продавец, помимо стоимости возвращенного товара, уплачивает Покупателю штраф в размере 15 % от стоимости товара признанного дефектным.

11. Форс-мажор

При наступлении форс-мажорных обстоятельств невозможности исполнения любой из сторон обязательств по настоящему контракту, а именно: стихийных бедствий, блокад, эмбарго, нестабильных политических и/или экономических условий и других независимых от сторон причин, контракт с согласия сторон признается недействительным.

Для дальнейшего сотрудничества должен быть составлен иной независимый контракт, с указанием всех условий.

12. Разрешение конфликтов

Стороны примут все меры для мирного решения любых разногласий, которые могут возникнуть из настоящего контракта или в связи с ним.

Если стороны не придут к согласию дружественным путем, споры и разногласия подлежат разрешению в Международном Коммерческом Арбитражном Суде при Торгово-промышленной палате РФ в соответствии с Регламентом указанного Суда. Решение Суда является окончательным и обязательным для обеих сторон.

13. Прочие условия

Контракт не подлежит изменению или дополнению. Любые изменения и дополнения оформляются в форме независимых контрактов.

Ни одна из сторон не вправе передавать свои права и обязательства по настоящему контракту третьей стороне.

14. Юридические адреса сторон

Продавец
«CompuNet Ltd»
USA, New York City, Park Av. 34

М.П
Подпись

Покупатель
«Виритус» ООО РФ,
г. Саратов,
ул. Университетская 28
МП.
Подпись

Приложение А
к контракту № 1 от 13 февраля 2002 г.

Цена и количество поставки

Продавец обязуется поставить, а Покупатель принять 10 штук компьютеров «IBM ThinkPad» по цене 400 за штуку, на общую сумму US \$4000 (четыре тысячи), включая упаковку и маркировку, или 125760 рублей по курсу МВБ на день составления контракта US \$1=31,44 рубля.

Приложение Б
к контракту № 1 от 13 февраля 2002 г.

Комплектация

IBM ThinkPad
Процессор IBM Intel Pentium II 366 MHz
ОЗУ SDRAM 128 Mb Toshiba
ПЗУ IBM 8 Gb
FDD 1,44"
DVD-Rom 2X
VideoRAM 32 Mb
Modem 56 K
TFT 14,7

Приложение В
к контракту № 1 от 13 февраля 2002 г.

План-схема перевозки груза

Нью Йорк _____ С.-Петербург _____ Саратов
Морской контейнер DAF ж/д (багажный вагон)

Все расходы, связанные с транспортировкой груза из г. Нью-Йорка в г. С.-Петербург, берет на себя Продавец и они включаются в цену контракта.

Приложение Г
к контракту № 1 от 13 февраля 2002 г.

Транспортные расходы

«CompuNet Ltd»

1. Расходы на перевозку груза из г. Нью-Йорк в г. С.-Петербург : US \$20 за 1 (один) кг груза, включая накладные расходы.

$$10 \text{ шт.} \times 5 \text{ кг} \times \text{US } \$20 = \text{US } \$1000$$

2. Таможенная пошлина составляет 15 % от таможенной стоимости товара

$$(\text{US } \$4000 \times 15\%) / 100\% = \text{US } \$600$$

3. НДС 20%

$$(\text{US } \$4000 + \text{US } \$600) \times 20\% / 100\% = \text{US } \$920$$

4. Сертификат сборки US \$30

5. Таможенное оформление 0,15 %

$$0,1\% \text{ в рублях} = 144,62 \text{ р} = \text{US } \$4,6$$

$$0,05\% \text{ US } \$ = \text{US } \$2,3$$

$$\text{US } \$4600 \times 0,15\% / 100\% = \text{US } \$6,9$$

6. Грузовая Таможенная Декларация US \$20

Итого US \$2577

ООО«Виритус»

Расходы на перевозку груза С.-Петербург - Саратов: US \$2 (62,5 р.) за 1 (один) кг груза

$$10 \text{ шт.} \times 5 \text{ кг} \times \text{US } \$2 = \text{US } \$100 \text{ (3144 р.)}$$

7. Накладные расходы, включая заработную плату лица, осуществляющего приемку-отправку в г. С.- Петербург, составили US \$100 (3144 р.)

Итого US \$200 (6288 р.)

Приложение Д
к контракту № 1 от 13 февраля 2002 г.

Валовая прибыль $(\text{US } \$900 - \text{US } \$400) \times 10 = \text{US } \5000

Налог на прибыль 36 % от налогооблагаемой прибыли

Заработная плата персонала US \$300

НДС 20 % от добавленной стоимости $(\text{US } \$5000 \times 20\%) / 100\% = \text{US } \1000

Пенсионный фонд 28% $(\text{US } \$300 \times 28\%) / 100\% = \text{US } \84

Фонд социального страхования 5,4 % $(\text{US } \$300 \times 5,4\%) / 100\% = \text{US } \$16,2$

Фонд медицинского страхования 3,6% $(\text{US } \$300 \times 3,6\%) / 100\% = \text{US } \$10,8$

Фонд занятости 2 % $(\text{US } \$300 \times 2\%) / 100\% = \text{US } \6

Итого US\$117

$$(5000 - 300 - 1000 - 117) \times 36\% / 100\% = \text{US } \$1289,88$$

Чистая прибыль 5000 - 300 - 1000 - 117 - 1289,88 = US \$2293,12
(72095,70 р.)

Чистая прибыль за вычетом транспортных расходов 2293,12 - 200
== US \$2093,12 (65807,70 р.)

Вывод

ООО «Виритус», заключив контракт с «CompuNet Ltd» после его исполнения получит прибыль в размере 30% от цены контракта, что при минимальных сроках реализации является наилучшим исходом сделки.

Договор на поставку товаров для экспорта

г. Саратов

10.11.2002 г.

«ОАО Саратовстройстекло» в лице директора, именуемое в дальнейшем «Поставщик», с одной стороны, и ОАО «Бритиш - СТФ», именуемая в дальнейшем «Покупатель», с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Предмет договора

«Поставщик» принимает на себя обязательство изготовить и поставить в 2002 г. в соответствии с разрядками «Покупателя» продукцию в ассортименте и количествах: Стекло оконное в количестве 15 тонн, а «Покупатель» - оплатить, принять и распорядиться вышеуказанной продукцией.

Ассортимент, объемы, цены и общая сумма поставки определяются настоящим Договором.

2. Условия поставки и качество

Отгрузка продукции в адрес грузополучателя осуществляется «Поставщиком» по разрядкам, представляемым «Покупателем» не позднее, чем за 10 дней до указанного в них срока поставки. Разрядки на поставку продукции должны соответствовать образцу и являются неотъемлемой частью настоящего Договора. По факту отгрузки продукции в течение трех дней «Поставщик» направляет «Покупателю»:

- извещение с указанием грузополучателя, № накладной, дата отгрузки, наименование и количества продукции и тары.
- копии платежного требования-поручения и приказа-накладной.

Отгрузка продукции осуществляется в течение 10 дней с даты зачисления денежных средств на расчетный счет «Поставщика» при наличии разрядки и согласия грузополучателя на приемку груза.

Товар поставляется до г. Бреста, в установленные договором сроки.

Упаковка и маркировка должна соответствовать требованиям ГОСТ.

Поставляемая продукция по своему качеству должна отвечать требованиям ГОСТ 11190-стекло-листовое.

3. Цена и сумма договора

Цена на продукцию на момент подписания Договора определяется протоколом «Поставщика». Цена продукции постоянна на весь период действия договора и составляет за 1кг.-50 руб. с учетом НДС, включая упаковку, погрузку, стоимость тары. Сумма настоящего договора составляет 812125 руб. Цена понимается на условиях доставки покупателем до г. Бреста.

4. Ответственность сторон

За бой в пределах 1 % стоимости отгруженной продукции «Поставщик» ответственности не несет. Соблюдение претензионного порядка обязательно. Срок рассмотрения претензии 10 дней. В своей деятельности стороны руководствуются действующим законодательством.

5. Особые условия

Споры, возникающие в процессе исполнения настоящего договора, разрешаются арбитражным судом по месту нахождения ответчика, в Третейском суде при Саратовской губернской торговой палате.

6. Срок действия договора

Настоящий договор действует с 10.11.2002г. по 31.12.2002г.. Одностороннее расторжение договора не допускается.

7. Реквизиты сторон:

Продавец:

Покупатель:

Реквизиты Банка:

Реквизиты банка:

Расчет цены контракта.

Цена контракта = цена + транспортные расходы + страховые расходы + прочие расходы

$$\text{Цена} = 15000 \times 50 = 750000 \text{ руб.}$$

Саратов	Москва	Минск	Брест	Варшава	Берлин
---------	--------	-------	-------	---------	--------

1000	400	200	600	400	
------	-----	-----	-----	-----	--

Транспортные расходы - $2600 \times 1 \times 3 = 80600$ руб.

(Саратов- Берлин)

Страховые расходы 1 % от стоимости товара $750000 \times 1 \% = 7500$ руб.

Прочие расходы составляют 89520 руб., в т. ч.:

1. Лицензия $15 \times 100 = 1500$ руб.

2. Паспорт сделки 600 руб.

3. Грузовая таможенная декларация - $0,15 \% = 750000 \times 0,15 \% = 1125$ руб.

4. Сертификат качества (15×100 мин. опл.) = 1500 руб.

5. Сертификат происхождения товара 300 руб.

6. При ввозе на территорию Германии пошлина 10 % от стоимости товара $750000 \times 10 \% = 75000$ руб.

7. Таможенное оформление при ввозе товара г. Берлин $0,15 \% = 125$ руб.

8. Плата за дороги по Польше от Бреста до Варшавы

$$600 \times 0,3 \times 31 = 5580 \text{ руб.}$$

9. 2 Книжки МДП $2 \times 45 = 90 \times 31 = 2790 \text{ руб.}$

Цена контракта = $75\,0000 + 80600 + 7500 + 89520 = 927620 \text{ руб.}$

Транспортная составляющая = $177620 : 927620 = 19 \%$

Цена контракта.

Посчитаем прибыль полученную от транспортных услуг

$$0,6 \times 1600 \times 31 = 29760 \text{ руб.}$$

Посчитаем транспортные затраты до города Бреста.

Цена контракта = цена + транспортные расходы + страховые расходы + прочие расходы.

Цена экспорта = 750000 руб.

Саратов	Москва	Минск	Брест
---------	--------	-------	-------

1000

400

200

Транспортные расходы = $1600 \times 1 \times 31 = 49600 \text{ руб.}$

(Саратов-Брест)

Страховые расходы 1 % от стоимости товара

$$750000 \times 1 \% = 7500 \text{ руб.}$$

Прочие расходы составляют 5025 руб., в т. ч.;

1. Лицензия $15 \times 100 = 1500 \text{ руб.}$

2. Паспорт сделки = 600 руб.

3. Грузовая таможенная декларация – $0,15 \% = 750000 \times 0,15 \% = 1125 \text{ руб.}$

4. Сертификат качества ($15 \times 100 \text{ мин. опл.}$) = 1500 руб.

5. Сертификат происхождения товара 300 руб.

Цена контракта = $750000 + 49600 + 7500 + 5025 = 812125 \text{ руб.}$

Транспортная составляющая = $137125 : 812125 = 16,9 \%$

Цена контракта.

Посчитаем прибыль полученную от транспортных услуг

$$0,6 \times 1600 \times 31 = 29760 \text{ руб.}$$

Вывод: Таким образом предприятию поставщику выгоднее доставить груз до г. Бреста, т. к. доля транспортных составляющих в цене контракта до г. Бреста меньше на 2,1 %, при получении одной и той же прибыли от оказания транспортных услуг.

Договор № ____

г. Саратов

от « ____ » _____ 200 ____ г.

На транспортно-экспедиционное обслуживание внешнеторговых грузов

ТОО "Дуэт Т.Л. ", именуемое в дальнейшем "Перевозчик", в лице директора Крыгина В. А., действующее на основании Устава, с одной стороны, и _____, с другой стороны, в лице _____ именуемое в дальнейшем "Заказчик" заключили договор о нижеследующем:

1. Предмет договора

Заказчик поручает, а Перевозчик принимает на себя обязательства по перевозке вверенного ему Заказчиком груза, доставке его в пункт назначения и выдаче его уполномоченному на получение груза лицу (Получателю). Заказчик обязуется своевременно оплатить перевозку груза Перевозчику установленную плату, размер которой определяется на момент отгрузки.

2. Обязательства сторон

2.1. Обязательства Перевозчика:

2.1.1. Перевозчик обязуется своевременно согласовывать с Заказчиком дату отгрузки продукции, принять груз к перевозке в присутствии представителя Заказчика и доставить его в пункт назначения в установленный срок.

2.1.2. Техническое состояние транспортного средства, предоставленного Перевозчиком, должно соответствовать техническим условиям на перевозку продукции Заказчика.

2.1.3. Перевозчик обеспечивает сохранность груза от повреждений при транспортировке.

2.1.4. Перевозчик страхует ответственность на условиях CMR.

2.2. Обязательства Заказчика:

2.2.1. Заказчик обязуется обеспечить погрузку/разгрузку и оформление таможенных документов в срок не более 2 суток на территории СНГ и в срок не более 1 суток за пределами СНГ.

2.2.2. Обеспечивает надежное закрепление груза.

2.2.3. Обязуется оформить документы, необходимые для выполнения таможенных процедур. Заказчик возмещает Перевозчику все расходы, возникшие в результате отсутствия или неправильного оформления указанных документов.

3. Цены и порядок расчетов

3.1. За выполнение работ по настоящему договору Заказчик оплачивает Перевозчику ставку фрахта согласно выставленным счетам.

3.2. Оплата производится в DM, USD или рублях по курсу против выставляемых перевозчиком счетов-фактур в течение 1 банковской недели со дня получения счетов-фактур и, в любом случае, не позднее 180 дней с момента оказания услуг. Условия оплаты могут изменяться только после письменного согласия Перевозчика. Дополнительные услуги оплачиваются по факту по отдельно выставляемым счетам.

4. Ответственность сторон

4.1. Стороны несут материальную ответственность за неисполнение или ненадлежащее выполнение своих обязательств по договору.

4.2. Сторона, которая привлекла третье лицо к исполнению своего обязательства по договору, несет перед другой стороной договора ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства этим третьим лицом как за собственные действия.

4.3. Перевозчик несет ответственность за утрату, недостачу, порчу или повреждение груза с момента принятия груза к перевозке и до выдачи его Грузополучателю. Перевозчик несет ответственность за нарушение сроков прохождения таможи.

4.4. Перевозчик не несет ответственности, если утрата, недостача, порча или повреждение груза, а также просрочка в доставке произошли:

4.4.1. По вине Заказчика или Грузополучателя;

4.4.2. Вследствие особых естественных свойств груза;

4.4.3. В результате обстоятельств непреодолимой силы (форс-мажор). Под форс-мажором в настоящем договоре понимаются стихийные бедствия, пожары, войны, забастовки, военные действия, гражданские беспорядки, вмешательства со стороны властей, эмбарго. Форс-мажор автоматически продлевает срок выполнения обязательств по настоящему договору, однако, если он длится более 1 месяца, любая из сторон может прервать действие данного договора в отношении неосуществленных перевозок.

4.5. Заказчик несет ответственность за каждый день простоя автотранспорта под погрузкой/выгрузкой. Компенсация перевозчику за простой при погрузке/разгрузке составляет 350 DM за 1 сутки.

4.6. Порядок возмещения ущерба при нарушении обязанностей по настоящему договору каждой из сторон определяется Международной Конвенцией "О договоре международной дорожной перевозки".

5. Арбитраж

5.1. Все споры, могущие возникнуть из договора или в связи с ним, подлежат рассмотрению в арбитражном порядке в соответствии с действующим законодательством.

6. Прочие условия

6.1. Настоящий договор вступает в силу с даты его подписания и действителен в течение года.

6.2. Все изменения и дополнения к настоящему договору действительны лишь в том случае, если они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то лицами.

7. Юридические адреса сторон

<p>ПЕРЕВОЗЧИК 410086, г. Саратов, Песчано-Уметский тр. 10 Филиал "Саратовский" ЗАОАБ "Инкомбанк" Валютный счет /доллары США: 40702840502081000021 Валютный счет /немецкие марки: 40702280502081000021 (М.П.)</p>	<p>ЗАКАЗЧИК В.А. Крыгин (Ф.И.О.) (М.П)</p>
---	---

Типовой генеральный чартер совет по документации балтийско-беломорской конференции

Принят комитетом по документации Палаты судоходства Соединенного Королевства. Предназначен для фрахтовок, заключенных с 15 сентября 1922 г. Наименование по коду «Дженкон».

1. Сего числа состоялось обоюдное соглашение между владельцами парохода или моторного судна вместимостью нетто тонн по регистру и грузоподъемностью тонн дедвейт, ныне находящегося предполагающегося быть готовым к погрузке по настоящему чартеру около и Фрахтователями.

Указанное судно направится в (место погрузки) или так близко, как судно может безопасно подойти, оставаясь* всегда на плаву, и там погрузить полный груз, который фрахтователи обязаны погрузить сами на судно. Если согласована погрузка палубного груза, то риск по нему ложится на фрахтователей. Фрахтователи должны представить все маты или лес для подстилок и требуемый сепарационный материал, а судовладельцы должны дать возможность использовать имеющиеся на борту деревянные подстилки, если это требуется.

Погруженное таким образом судно должно направиться (место назначения), как указано при подписании или так близко, как судно может безопасно подойти, оставаясь всегда на плаву, и там выгрузить груз по уплате фрахта за сданное/принятое количество, согласно нижеследующего

Условие по ответственности судовладельцев

2. Судовладельцы несут ответственность за утрату или повреждение товаров или за задержку в доставке их только в том случае, если причиной утраты, повреждения или задержки была неправильная или небрежная укладка (поскольку укладка не производилась грузоотправителями или их стивидорами и служащими), или вследствие недостаточного внимания, лично проявленного со стороны судовладельцев или их управляющих в приведении судна во всех отношениях в мореходное состояние и в обеспечении судна надлежащей командой, снаряжением и снабжением, или вследствие личного действия или упущения судовладельцев или их управляющих. Судовладельцы не несут ответственности за утрату, повреждение или задержку, вызванную какой бы то ни было другой причиной, даже небрежностью или упущением капитана, команды или каких-либо других лиц, служащих у судовладельцев, на судне или на берегу, за действие которых они несли бы ответственность при отсутствии этой оговорки, либо же непригодностью судна к плаванию при погрузке или в начале плавания или в какое-либо другое время.

Повреждение, причиненное соприкосновением грузов, либо вследствие утечки, запаха или испарения других грузов, либо же вследствие воспламеняющихся или взрывчатых свойств грузов или недостаточной упаковки других грузов, не должно рассматриваться как причиненное неправильной или небрежной упаковкой груза, даже если это имело место в действительности.

Условие об отклонении судна от пути следования

3. Судно вправе заходить попутно в любой порт или порты в любом направлении для любых целей, плавать без лоцманов, буксировать и/или оказывать помощь судам во всех случаях, а также отклоняться от своего пути в целях спасения жизней и/или имущества.

Платеж фрахта

4. Фрахт подлежит уплате по выгрузке груза наличными без вычета по средним курсовым ставкам дня или дней платежа; грузополучатели обязаны платить фрахт по счету во время разгрузки, если этого потребуют капитан или судовладельцы.

Наличные деньги для обычных расходов в порту погрузки, если потребуется, авансируются фрахтователями по наивысшим курсовым ставкам, с начислением двух процентов для покрытия страховых и других расходов.

Погрузка

5. Груз должен быть доставлен к борту таким образом, чтобы судно могло взять его на собственные тали и погрузить полностью груз в текущих рабочих дней.

Фрахтователи должны обеспечить и оплатить необходимых рабочих на берегу или на борту лихтеров за произведенные работы; за счет судна производится лишь поднятие груза на борт.

Если погрузка производится элеватором, груз помещается прямо в трюмы судна, судовладельцы же оплачивают лишь расходы по разравниванию груза в трюме.

Все места и/или тюки груза весом свыше 2 т. должны быть погружены и уложены на место и разгружены фрахтователями за риск и счет, (фрахтователей).

Время исчисляется с 1 ч. пополудни, если извещение о готовности к погрузке было сделано до полудня, и с 6 часов утра следующего рабочего дня, если извещение о готовности было сделано в течение рабочих часов после полудня.

Извещение это должно быть дано грузоотправителям

Время, затраченное на ожидание причала, считается временем погрузки.

Разгрузка

6. Груз должен быть принят получателями за их счет и риск с борта судна, но не далее досягаемости его талей и должен быть разгружен в течение текущих рабочих дней. Время считается с 1 ч. пополудни, если извещение о готовности к разгрузке было сделано до полудня, и с 6 часов утра следующего рабочего дня, если извещение о готовности было сделано в течение рабочих часов после полудня. Время, затраченное на ожидание причала, считается временем разгрузки.

Демередж

7. Владельцам груза предоставляется в портах погрузки и разгрузки вместе десять текущих дней демереджа, оплачиваемого ежедневно по ставке в в день или пропорционально за соответствующую часть дня.

Условие о залоговом праве

8. Судовладельцы имеют залоговое право на груз в обеспечение уплаты фрахта, мертвого фрахта, демереджа и убытков от задержки (детеншен). Фрахтователи остаются ответственными за мертвый фрахт и демередж (включая убытки от детеншен) по порту погрузки. Фрахтователи остаются ответственными за фрахт, мертвый фрахт и демередж (включая убытки от детеншен) по порту разгрузки, но только в тех пределах, в которых для судовладельцев не оказалось возможным получить платеж при использовании залогового права.

Коносаменты

9. Капитан обязан подписать коносаменты по представленным ему ставкам фрахта без ущерба для настоящей чартер-партии, но если фрахт по коносаментам будет меньше, чем весь фрахт по чартеру, то разница должна быть уплачена наличными капитану при подписании коносаментов.

Условия о забастовке, войне и льдах, условие о расторжении чартера

10. Условия о забастовке, войне и льдах изложены ниже.

11. Если судно не будет готово к погрузке (независимо от того, находится оно у причала или нет) к или до фрахтователи имеют право расторгнуть настоящий договор, об этом должно быть заявлено, если будет потребовано, по крайней мере, за 48 ч. до ожидаемого прихода судна в порт погрузки.

Если судно задержится вследствие аварии или по какой-либо другой причине, фрахтователи должны быть уведомлены об этом возможно скорее, и, если судно задержится более 10 дней, считая со дня, когда судно должно быть готовым к погрузке, фрахтователи имеют право расторгнуть этот договор, если только о сроке канцеллинга не было достигнуто соглашение.

Общая авария

12. Общая авария подлежит урегулированию согласно Йорк-Антверпенским правилам 1924 г. Грузовладельцы обязаны оплатить долю участия груза в общих расходах, даже если они были вызваны небрежностью или упущением служащих судовладельцев (см. п. 2).

Возмещение убытков

13. Возмещение убытков за невыполнение настоящей чартер-партии, если они доказаны, не может превышать обусловленной суммы фрахта.

Агентирование

14. Во всех случаях судовладельцы могут назначать собственных брокеров или агентов как в портах погрузки, так и в портах разгрузки.

Брокераж

15.% брокеража с полученного фрахта причитается
. В случае невыполнения чартера, судовладельцы должны уплатить брокерам, как возмещение за их расходы и работу, не менее 1/3 брокеража с обусловленной суммы фрахта и мертвого фрахта.

В случае нескольких рейсов сумма вознаграждения устанавливается по взаимному соглашению.

Общая оговорка о забастовках

Как фрахтователи, так и судовладельцы не несут ответственности за последствия каких-либо забастовок или локаутов, препятствующих или замедляющих выполнение каких-либо обязательств по настоящему договору. Если возникли забастовки или локаут, касающиеся погрузки груза или части его, в то время, когда судно готово отправиться из последнего порта, или во время следования его в порт или порты погрузки, либо по прибытии его туда, то капитан или судовладельцы могут потребовать от фрахтователей согласия считать стальнойное время, как если бы не было ни забастовки ни локаута.

Если же фрахтователи не дадут в течение 24 ч. своего согласия в письменной форме (если необходимо по телеграфу), то судовладельцы имеют право расторгнуть настоящий договор. Если же часть груза уже погружена, то судовладельцы должны отправить судно с погруженным грузом (с оплатой фрахта лишь за погруженное количество), сохраняя за собой право догрузиться по пути другим грузом за собственный счет.

Если возникли забастовка или локаут, касающиеся разгрузки груза, во время или после прибытия судна в порт разгрузки или к порту разгрузки, и, если забастовка или локаут не прекращены в течение 48 часов, грузополучатели имеют право задержать судно до окончания забастовки или локаута, уплачивая половину демареджа по истечении установленного для разгрузки судна срока, либо же направить судно в безопасный порт, где оно может беспрепятственно разгрузиться без риска задержки из-за забастовки или локаута. Такое распоряжение должно быть дано в течение 48 ч. после

извещения фрахтователей капитаном или судовладельцами о том, что забастовка или локаут влияют на разгрузку.

К сдаче груза в таком порту будут применяться все условия настоящей чартер-партии и коносаментов, и судно получит тот же самый фрахт, как если бы разгружалось в первоначальном порту разгрузки, за исключением, однако, случая, при котором расстояние до порта замены превышает 100 морских миль, когда фрахт на груз, сданный в порту замены, подлежит пропорциональному увеличению.

Общая оговорка о войне

Если страна, под флагом которой плавает судно, окажется в состоянии войны, и безопасное плавание судна будет находиться под угрозой, каждая сторона имеет право расторгнуть настоящий договор, причем в случае расторжения такового груз, уже погруженный, должен быть разгружен либо в порту погрузки, или, если судно уже вышло в плавание, в ближайшем безопасном месте за риск и счет фрахтователей и грузовладельцев.

Если вследствие возникновения военных действий грузы, уже погруженные или подлежащие погрузке на основании настоящего договора, или часть таковых станут военной контрабандой, абсолютной или условной, или же будут подлежать конфискации или задержке в соответствии с международным правом или объявлением какой-либо из воюющих держав, каждая из сторон имеет право расторгнуть настоящий договор, поскольку он касается таких грузов, причем уже погруженные контрабандные грузы подлежат разгрузке либо в порту погрузки, или, если судно уже вышло в плавание, в ближайшем безопасном месте за счет грузовладельцев.

Судовладельцы имеют право догрузить судно другими грузами, взамен оказавшихся контрабандными.

В случае блокады какого-либо из портов, в котором судно должно загрузаться по настоящему чартеру, договор становится недействительным в отношении тех грузов, которые должны грузиться в таком порту.

Коносаменты на какой-либо из заблокированных портов не подписываются, и, если объявление блокады порта назначения последует после подписания коносаментов, судовладельцы разгружают груз либо в порту погрузки, по уплате расходов по разгрузке, если судно еще не вышло из этого порта, или, в том случае если судно уже вышло в плавание, в любом безопасном порту по пути, согласно указаниям грузоотправителей, либо же, если никакие указания не даны, то в ближайшем безопасном месте после уплаты полного фрахта.

Общая оговорка о льде

Порт погрузки

— В случае, если порт погрузки станет недоступным вследствие замерзания, когда судно готово выйти в плавание из своего последнего порта, либо в любой момент во время плавания, или же по приходе судна, ли-

бо, если замерзание наступит после прибытия судна, капитан имеет право уйти без груза из опасения застрять во льду, и настоящий чартер будет недействительным.

– Если в течение погрузки капитан из опасения, что судно застрянет во льду, сочтет целесообразным уйти, то он вправе так поступить с имеющимся на борту грузом и отправиться в какой-либо другой порт или порты с правом догрузки в интересах судовладельцев для перевозки в любой порт или порты, включая первоначальный порт погрузки.

Всякая часть груза, погруженного при таких условиях по настоящему чартеру, должна быть доставлена по назначению за счет расходов судна, но против уплаты фрахта, которая не должна вызывать увеличения расходов для получателя. Фрахт подлежит оплате за выгруженное количество (если пароход зафрахтован по условиям «лумпсум», то за пропорциональную часть); все остальные условия определяются чартером.

– В том случае, если предусмотрено более одного порта погрузки, и, если один или более портов закрыты из-за льда, капитан или судовладельцы имеют право или погрузить часть груза в открытом для плавания порту и догрузить судно в любом месте за свой счет согласно пункту «б», или же объявить чартер недействительным, если только фрахтователи не согласятся погрузить весь груз полностью в открытом для плавания порту.

– Настоящая оговорка о льде не подлежит применению весной.

Порт разгрузки

– Если лед (исключая весеннее время) препятствует достижению судном порта разгрузки, получатели вправе задержать судно до возобновления навигации, с уплатой демереджа, либо же направить судно в безопасный и в данное время доступный порт, в котором судно может быть благополучно разгружено без риска задержки из-за льдов. Такой приказ должен быть дан в течение 48 ч. после заявления капитаном или судовладельцем фрахтователям относительно невозможности достигнуть порта назначения.

– Если в течение разгрузки капитан, из опасения застрять во льду, сочтет целесообразным покинуть порт, то он вправе так поступить с имеющимся на борту судна грузом и направиться в ближайший доступный порт, где он может безопасно разгрузиться.

– При сдаче груза в таком порту подлежат применению все условия коносаментов, и судно должно получить тот же самый фрахт, как если бы оно разгружалось в первоначальном порту назначения, за исключением того случая, когда порт замены отстоит свыше 100 морских миль; при этом условии фрахт за груз, сданный в порту замены, подлежит пропорциональному увеличению.

Договор И/К

г. Керчь

25 июля 2002 г.

Керченский морской торговый порт, именуемый в дальнейшем "ПОРТ" в лице начальника порта Петрова И.П., действующего на основании Устава порта с одной стороны, и Саратовский завод технического стекла, именуемый в дальнейшем "ФИРМА", в лице директора завода Сарычева Г. Л., действующего на основании Устава, с другой стороны заключили настоящий договор о нижеследующем:

Предмет договора и обязанности сторон

1. "ПОРТ" принимает, хранит, производит отгрузку и оформляет отгрузочные документы на экспортный груз в 2002 г. следующей номенклатуры и объемов:

- стекло в ящиках и в 20-ти футовых контейнерах 1000 тонн в месяц.
- поставка стекла производится на условиях ФОБ.
- объемы могут быть увеличены при дополнительном согласовании сторон.

1.1 Упаковка груза должна соответствовать условиям ГОСТ 26653-85 "Подготовка генеральных грузов и перевозке морским транспортом".

2. Единовременная норма хранения 1000 т.

3. "ФИРМА" самостоятельно осуществляет согласование и планирование с МПС вагонов и контейнеров для завоза экспортных грузов в порт "ФИРМЕ" не позднее 10-го числа предшествующего планируемому месяца согласовывает с ПОРТОМ объем завозимого экспортного груза по номенклатуре путем обмена телеграммами. По просьбе ФИРМЫ ПОРТ направляет телеграммы о согласии принять экспортный груз ФИРМЫ в согласованном объеме в организации указанные Фирмой.

4. "ФИРМА" обеспечивает отгрузку экспортного груза на железнодорожную станцию Керчь-Порт, Приднепровской железной дороги, ветка торгового порта.

Железнодорожные накладные оформляются согласно правилам оформления перевозочных документов на экспортные грузы с указанием страны назначения, контракта или заказ-наряда, внешнеторговой организации, В железнодорожной накладной на каждый вагон должно быть указано количество мест груза и вес брутто груза в вагоне на тарно-штучные грузы. «ФИРМА» обеспечивает «ПОРТ» необходимыми грузовыми документами и документами, сопровождающими груз,

5. «ФИРМА» несет ответственность перед судовладельцем в случае простоя судна, вызванного неготовностью груза на момент погрузки или

связанного с неготовностью документов для производства грузовых работ по вине «ФИРМЫ»

6. При необходимости и по возможности «ПОРТ» производит доработку груза по заявке «ФИРМЫ» и за отдельную плату.

7. Тарно-штучные грузы принимаются и сдаются «ПОРТОМ» по количеству мест и весу, заявленному грузоотправителем в желдорнакладной.

8. Стоимость и порядок расчетов

8.1. «ФИРМА» производит оплату за погрузочно-разгрузочные работы.

8.2. «ФИРМА» поставляет «ПОРТУ» вместо валютной составляющей аккордной ставки (5 долларов США за тонну груза) один вагон стекла (3 мм в невозвратной экспортной таре) за каждые 2000 т переработанного груза. Первый поставляемый «ПОРТУ» вагон направляется «ПОРТУ» вместе с первой партией экспортного груза в размере 1000 т.

8.3. Хранение стекла в ящиках в «ПОРТУ» до 30 суток.

8.4. Сбор за подачу вагонов с желдорстанции в порт и уборку вагонов из порта согласно действующих ставок Прейскуранта 10-01.

8.5. Сбор за участие приемосдатчика ж.д. и выдача экспортного груза из вагонов при поступлении в порт по действующей ставке железной дороги.

8.6. Расходы по оформлению коносаментов и манифестов по действующим ставкам.

8.7. Сбор за раскредитовку железнодорожных накладных в размере 15 руб. за каждую накладную.

8.8. Стоимость работ, не входящих в аккордную ставку и внепортовые работы определяется по местным тарифам либо по фактическим затратам. Работы выполняются по заявке «ФИРМЫ».

9. Оплата услуг Порта по перевалке груза производится «ФИРМОЙ» авансовым платежом на расчетный счет порта. По выполнению всех работ по отправке грузов партией в 1000 т Порт направляет «ФИРМЕ» расчет общей суммы платежа с приложением подтверждающих документов для обоснования окончательных расчетов. В случае превышения общей суммы счета против авансового платежа «ФИРМА» производит доплату соответствующей суммы, при превышении авансового платежа против общей суммы «ПОРТ», возвращает соответствующую сумму на расчетный счет «Фирмы».

Порт оставляет за собой право задержки отгрузки груза по назначению до поступления авансового платежа на расчетный счет «ПОРТА». За все последствия связанные с указанным фактом ответственность несет «ФИРМА».

10. По вопросам, не оговоренным в настоящем договоре стороны руководствуются действующими нормативными актами, регламентирующими экспортно-импортные перевозки. В случае изменения цен, тарифов и условий хозяйственной деятельности «ПОРТ» обязан уведомить об этом «ФИРМУ». Последняя не вправе отказаться от оплаты услуг «ПОРТА» по новым ставкам если Порт уведомил Фирму о повышении ставок не позднее 30 дней с даты введения, однако может расторгнуть договор согласно пункта 12 настоящего договора.

11. Разногласия, возникшие в процессе исполнения настоящего договора разрешаются арбитражем в установленном порядке по месту нахождения заявителя иска.

12. Договор действителен с момента подписания до 31 декабря 2002 года. Договор может быть расторгнут одной из сторон с письменным уведомлением другой стороны за один месяц. Договор может быть пролонгирован на следующий год путем обмена телеграммами.

13. Юридические адреса сторон

«ПОРТ»
334512 г. Керчь, Кирова 28
р/с 000423201 в «Промстрой»
телекс 187111
телетайп 222346 Порт
телефон 20543 факс 20531
ст. назначения Керчь-порт
код станции 470609

«ФИРМА»
410041 Саратов, Ломоносова, 1
р/с 000581201 в Поволжском
коммерческом «Стема-банке»
МФО 251707
телетайп 241185 «Бакор»
факс 113209
телефон 121951, 113209

«ПОРТ» И.П. Петров

(М. П.)

«ФИРМА» Г.Л. Сарычев

(М. П.)

Пример товарообменного контракта между российской и иностранной организациями (через покупателя-посредника)

Товарообменный контракт № ____

Настоящий контракт составлен « __ » _____ 200__ г., в г. Москве между _____ портом, Россия, именуемым в дальнейшем Порт, и фирмой _____ «ABC», г. _____, именуемой в дальнейшем Покупатель. Порт и Покупатель, выступающий от имени и за счет фирмы _____ «XYZ», г. _____, именуемой в дальнейшем «XYZ», заключили между собой настоящий товарообменный контракт о компенсационной сделке и договорились о следующем:

1. Предмет контракта

Порт поставляет в 200__ году в разобранном виде, а Покупатель принимает на условиях FOB и СИФ _____, списанные на металлолом конструкции порталных кранов, крановые порталы, грейфера, суда и отходы металлопроката общим весом 4050 тонн, номенклатура, цены, сумма и сроки поставки которых указаны в приложении № 1 к настоящему контракту.

Покупатель в ____ году на эквивалентную сумму поставит Порту на условиях франко _____ сборные конструкции коттеджей жилой площадью 50-70 кв.м. каждый в комплекте с инженерными системами отопления, энергоснабжения, водоснабжения, канализации и связи, сантехническим оборудованием и отделочными материалами, спецификация, количество, цена, стоимость и сроки поставки которых указаны в приложении № 2 к настоящему контракту.

2. Цена товара и сумма контракта

Цены на товары, взаимопоставляемые по настоящему контракту, устанавливаются в расчетных долларах США как расчетной валюте. Стоимость тары, упаковки и маркировки включена в цену товаров. Общая сумма товаров согласно приложению № 1 составляет 350 тыс. расчетных долл. США, согласно приложению № 2 — 350 тыс. расчетных долл. США.

3. Дата, сроки и условия поставки

Поставка взаимобменных товаров по настоящему контракту должна быть произведена сторонами в сроки, обусловленные приложениями № 1 и № 2 к настоящему контракту.

4. Условия платежа

Стороны условились и согласовали, что настоящий контракт между Портом и Покупателем на поставку списанных на металлолом кранов и

контракт, который будет заключен между Покупателем и фирмой «XYZ» на поставку конструкций, материалов и оборудования коттеджей, является одной компенсационной сделкой.

В настоящей компенсационной сделке цены используются для определения стоимости обменного товара.

Платежи в счет стоимости товара, оговоренной по контракту на порталы, списанные на металлолом, поставляемые по настоящему контракту, будут произведены «XYZ» через 6 месяцев с даты отгрузки металлолома.

5. Сдача и приемка товара

Взаимно поставляемые товары по настоящему контракту считаются сданными — принятыми сторонами:

- по количеству — согласно количеству мест, весу и дате, указанным в коносаменте;
- по качеству:

От Порты — краны, порталы, суда, подлежащие резке силами Покупателя, по качеству согласованы, остальной металлолом должен отвечать по качеству следующим требованиям: по единице места — максимум, размер в метрах $1,2 \times 0,5 \times 0,5$, толщина минимальная — 4 мм, минимальный вес — 0,5 кг.

Покупатель имеет право направить своих инспекторов для проверки указанного выше требования по качеству.

Качество поставляемых Покупателем товаров должно соответствовать действующим в _____ стандартам и/или техническим условиям предприятий-изготовителей и подтверждаться соответствующими сертификатами, выданными предприятиями-изготовителями.

При этом гарантируется следующее:

- поставляемое сантехническое оборудование и строительные конструкции соответствуют стандартам, существующим в момент выполнения контракта;
- при изготовлении оборудования и строительных конструкций были применены высококачественные материалы и была обеспечена первоклассная обработка и техническое исполнение оборудования;
- комплектность поставляемого оборудования и материалов полностью отвечает условиям контракта и обеспечит моральную его работу;
- чертежи и техническая документация, оговоренные в настоящем контракте, являются доброкачественными, комплектными и достаточными для монтажа и эксплуатации коттеджей.

Гарантийный период составляет 12 месяцев со дня ввода в эксплуатацию коттеджей, но не более 18 месяцев со дня поставки оборудования и материалов. Датой ввода в эксплуатацию считается дата подпи-

сания акта о полном окончании работ по монтажу коттеджей. В случае, если в течение срока гарантии будут обнаружены дефекты или некомплектность поставки. Покупатель обязан за свой счет устранить дефекты или заменить такое оборудование и материалы доброкачественными, которые должны быть поставлены немедленно. Дефектное оборудование или материалы, не затребованные в течение одного месяца считая с даты замены, переходят в собственность Порта.

Затребованные Покупателем дефектное оборудование или материалы возвращаются за свой счет.

По качеству и комплектности поставленный товар принимается Портом в период строительно-монтажных работ в порту в присутствии представителей Покупателя с оформлением акта приемки-сдачи.

6. Техническая документация

Покупатель в течение 90 дней с даты подписания контракта должен выслать Порту по 3 экземпляра следующей комплектной рабочей документации на сборные коттеджи:

- архитектурно-строительная часть;
- инженерные разводки и оборудование;
- инструкция по монтажу;
- фундаментальные и установочные чертежи, расчетные нагрузки.

Вся документация должна быть исполнена на русском языке по российским нормам и стандартам. Кроме того, 2 экз. указанной технической документации, сертификата о качестве должны быть вложены в ящик № 1 поставки в водонепроницаемой упаковке.

Порт в течение 30 дней обеспечит рассмотрение документации и подписание акта на ее приемку, с разрешением производства работ.

7. Транспортные услуги

Речные перевозки товаров из Порта Покупателю осуществляются по _____ в соответствии с условиями контракта (раздел 1). Перевозка товара из Порта _____ в _____ осуществляется на судах Минморфлота и за счет Порта.

Порт осуществляет за свой счет и своими перегрузочными средствами погрузку на речные суда и выгрузку оборудования из речных судов.

8. Транспорт, упаковка и маркировка

Упаковка должна быть приспособлена для перевозки по морю. Каждое место должно иметь нижеследующую маркировку:

- адрес Покупателя (пункт назначения);
- контракт «XYZ» № _____ ;
- помер наряда Покупателя;
- вес нетто/брутто;
- размер листа;

- место №;
- отправитель.

Во всяком месте должна содержаться спецификация содержимого на русском языке.

Отгрузки оборудования будут осуществляться согласно инструкции экспедитора.

Инструкция экспедитора направляется Порту не позднее чем за 30 дней до установленного контрактом срока поставки. Любое изменение инструкции экспедитора, потребованное Покупателем, является обязательным для Порта в случае письменного его подтверждения.

Все дополнительные расходы, вызванные упомянутыми выше изменениями, относятся за счет Покупателя.

Порт извещает Покупателя о дате отгрузки. Данное извещение должно содержать нижеследующие данные:

- номер контракта Покупателя и Порта;
- дату отгрузки;
- судно;
- номер листа.

9. Санкции

Стороны не будут применять никаких санкций друг к другу, а будут решать все возникающие вопросы во взаимопонимании и дружеским путем.

10. Форс-мажор

Стороны освобождаются от ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по контракту, если неисполнение или ненадлежащее исполнение явилось следствием обстоятельств, возникших после заключения контракта, в результате чрезвычайных и неотвратимых событий (или их последствий): пожары, стихийные бедствия, войны, блокады, акты высших органов государственной власти, которые не могли быть предвидены сторонами в момент заключения контракта.

Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательств по контракту по указанным выше обстоятельствам, должна о наступлении этих обстоятельств в письменной форме информировать другую сторону без промедления, однако в сроках выполнения обязательств по контракту. Обстоятельства, освобождающие стороны от ответственности, должны быть соответствующим образом удостоверены в компетентных органах сторон.

11. Сборы и налоги

Стороны будут нести расходы на все сборы, налоги, банковские услуги и прочее на территории своих стран.

12. Арбитраж

Все споры, которые могут возникнуть при исполнении обязательств по настоящему контракту или в связи с ним, с исключением подсудности общим судом, рассматриваются в арбитражном порядке:

– если ответчиком будет являться Порт — в Москве, во Внешне-торговой арбитражной комиссии или при Торгово-промышленной палате России по правилам этой комиссии;

– если ответчиком будет Покупатель — в _____, во Внешнеторговом арбитраже по правилам этого арбитража.

Решение арбитража будет окончательным и обязательным для каждой стороны.

13. Прочие условия

Стороны договорились, что объем поставки Портом оборудования и судов, списанных на металлолом, может быть доведен до 10 тыс. тонн.

Решение вопросов, которые не урегулированы или не полностью урегулированы настоящим контрактом, а также возможное увеличение объемов поставки будут оформляться сторонами дополнениями к настоящему контракту.

14. Условия вступления контракта в силу

Контракт вступает в силу с момента подтверждения его компетентными органами обеих сторон.

15. Юридические адреса сторон

Порт

Покупатель

Настоящий контракт составлен в 2-х экземплярах на русском языке, по одному экземпляру для каждой стороны, причем оба экземпляра имеют одинаковую силу и содержат вместе с приложениями _____ страниц.

Приложение А
к товарообменному контракту № _____
от « ___ » _____ 200_ года

№№	Наименование	Вес (в тоннах)	Цена в клиринговых долл. США за единицу (тонну)
----	--------------	----------------	--

1.

2.

Общий вес металлолома
Общей стоимостью

клиринговых долл. США

Порт

Покупатель

Контракт о передаче Know-How

г. Москва

«___» _____ 200__ г.

Образец

Фирма, являющаяся юридическим лицом по законодательству Российской Федерации, именуемая в дальнейшем ЛИЦЕНЗИАРОМ, в лице директора _____ и коммерческого директора _____, с одной стороны, и фирма _____, являющаяся юридическим лицом по законодательству _____, именуемая в дальнейшем ЛИЦЕНЗИАТОМ, в лице директора _____, с другой стороны, заключили настоящий контракт о нижеследующем.

Статья 1.

1.1. Предмет контракта

ЛИЦЕНЗИАР изготавливает по своей оригинальной технологии _____

ЛИЦЕНЗИАР передает ЛИЦЕНЗИАТУ технологию, документацию и опыт изготовления _____ из _____ и разрешает ЛИЦЕНЗИАТУ производство по данной технологии, изготовление и сбыт в коммерческих целях, изготовленной по данной технологии независимо от ее дизайна, размеров и форм, цвета или веса.

1.2. Передаваемые права

Права, передаваемые по п.1.1, являются исключительными (неисключительными).

ЛИЦЕНЗИАР оставляет за собой право самому изготавливать и осуществлять сбыт в коммерческих целях _____ по технологии, указанной в п.1.1, в пределах территории стран, указанных в ст.2. Право на экспортные операции с целью коммерческого сбыта _____, изготовленной по технологии п.1.1, в другие страны передается ЛИЦЕНЗИАТУ.

1.3. Передача прав третьим лицам

ЛИЦЕНЗИАТ имеет право субконтракта на передачу технологии и организацию производства и сбыта _____ по п.1.1 только с согласия ЛИЦЕНЗИАРА. Последний может отказать в субконтракте только при наличии мотивированных оснований.

Статья 2.

2.1. Регионы и территории

Стороны договариваются о реализации производства по п.1 на территории любых стран, исключая страны СНГ.

ЛИЦЕНЗИАР не имеет права на реализацию и воспроизводство технологии в странах СНГ одинаково и реализацию (экспорт в СНГ), изготовленной в третьих странах _____ по п.1.1. Реализация в странах СНГ _____ по п.1.1 может осуществляться лишь посредством и через торговую сеть ЛИЦЕНЗИАРА.

2.2. Если ЛИЦЕНЗИАТ нарушает положения п. 2.1, он выплачивает ЛИЦЕНЗИАРУ штраф в размере _____ тыс. руб. за каждый случай экспорта в страны СНГ.

2.3. Если ЛИЦЕНЗИАТ злоупотребляет своим доминирующим положением и нарушает п.2.1 и п.2.2, то ЛИЦЕНЗИАР имеет право простым письменным сообщением прекратить контракт. Прекращение контракта осуществляется в срок 3 месяца после получения письменного сообщения. Датой отсчета срока считается дата получения извещения (письма, факсимильного сообщения, телеграммы, телекса).

Статья 3.

3.1. Техническая помощь

– ЛИЦЕНЗИАР обязуется сообщать ЛИЦЕНЗИАТУ все сведения о предмете контракта, изменении и усовершенствовании в технологии и методах производства _____, а также передавать документацию по таким изменениям и опыт производства.

– ЛИЦЕНЗИАР передает ЛИЦЕНЗИАТУ в срок _____ месяцев после

– подписания настоящего контракта все необходимые описания, чертежи и иную документацию, включая образцы компонентов, _____ и _____ после перечисления ему предусмотренных в ст.10 сумм.

– Всю техническую документацию, чертежи и описания и прочее, переданные в распоряжение ЛИЦЕНЗИАТА по п.3.1.6 разрешается использовать в иных целях, отличных от целей настоящего контракта только по соглашению с ЛИЦЕНЗИАРОМ.

Статья 4.

В целях организации производства на этапе освоения ЛИЦЕНЗИАР направляет за счет ЛИЦЕНЗИАТА опытного работника для передачи методов производства и обучения персонала ЛИЦЕНЗИАТА в согласованные сроки. ЛИЦЕНЗИАТ предоставляет данному работнику визовую поддержку, медицинскую и иную страховку, оплачивает транспортные расходы в оба конца, командировочные и иные расходы, включая прожива-

ние в гостинице и питание (пансион), а также вознаграждение в согласованном размере за изготовленную продукцию при его участии. Выплаты осуществляются в дол. США.

Статья 5.

ЛИЦЕНЗИАР обязуется производить за счет ЛИЦЕНЗИАТА обучение инженерно-технического и рабочего персонала по согласованной программе на предприятиях ЛИЦЕНЗИАТА методом воспроизводства технологии и реализации производства с возмещением всех расходов по принципам ст.4.

Статья 6.

6.1. Ответственность в связи с претензиями третьих лиц

6.1.1. ЛИЦЕНЗИАР заявляет; что ему ничего не известно о существовании патентов Российской Федерации (или СССР) или патентов других стран на устройства и технологии (способы), положенные в основу контракта, однако не гарантирует, что такие патенты не были опубликованы.

6.1.2. Если изготовление, использование или сбыт ЛИЦЕНЗИАТОМ продукции по п. 1.1 приведут к тому, что он подвергнется преследованию со стороны третьих лиц по прямому или косвенному нарушению патентных прав, то расходы по правовой защите в установленном порядке и необходимое возмещение ущерба произведет ЛИЦЕНЗИАТ.

6.1.3. ЛИЦЕНЗИАТ оперативно информирует ЛИЦЕНЗИАРА о всех случаях претензий третьих лиц в связи с нарушением патентных прав. Он также предоставляет возможность ЛИЦЕНЗИАРУ участвовать в судебном разбирательстве, принимая все расходы на свой счет.

6.2. Ответственность за изготовление и использование продукции по п.1.1

6.2.1. Кроме представления документации и оказания технической помощи ЛИЦЕНЗИАР не несет никакой ответственности за риск технического изготовления и использования продукции.

ЛИЦЕНЗИАТ заявляет, что он ознакомлен с предметом контракта по п.1.1 и обязуется осуществить его изготовление по данной технологии.

6.2.2. Если техническая (практическая) реализация данной технологии по п. 1.1 ЛИЦЕНЗИАТУ не удастся, то он имеет право аннулировать контракт путем простого письменного извещения. Прекращение контракта осуществляется в срок 3 месяца после получения письменного сообщения. Датой отсчета срока считается дата получения извещения (письма, факсимильного сообщения, телеграммы, телекса).

6.2.3. ЛИЦЕНЗИАТ по п.6.2.2 вправе требовать возмещения убытков. При этом ЛИЦЕНЗИАР обязан возместить таковые убытки, если он не докажет наличия принципиальных отступлений от переданной технологии или воспроизводства своим персоналом технологии в условиях ЛИЦЕНЗИАТА за его счет.

6.3. Ответственность за коммерческий сбыт и реализацию ЛИЦЕНЗИАР не отвечает за коммерческую реализацию продукции по п.1.1, изготовленной ЛИЦЕНЗИАТОМ по переданной технологии. Риск коммерческой реализации произведенной им продукции несет ЛИЦЕНЗИАТ в полном объеме.

Статья 7.

7.1. ЛИЦЕНЗИАТ должен изготавливать продукцию по п.1.1 качеством и техническими параметрами не хуже аналогичной продукции, изготавливаемой ЛИЦЕНЗИАРОМ.

7.2. В случае, если по истечении срока шести месяцев после завершения освоения производства и начала промышленного выпуска продукции выяснится, что ЛИЦЕНЗИАТ не достиг установленных качества и параметров продукции, то ЛИЦЕНЗИАР оставляет за собой право прекратить контракт простым письменным сообщением без компенсации расходов ЛИЦЕНЗИАТА на организацию производства.

ЛИЦЕНЗИАТ утрачивает любые права требования возмещения ущерба.

Статья 8.

Улучшения и изменения объекта контракта ЛИЦЕНЗИАРОМ ЛИЦЕНЗИАР обязуется сообщать ЛИЦЕНЗИАТУ о всех изменениях и усовершенствованиях в технологии (методе или способе) производства по п.1.1, которые были им осуществлены в течение срока действия настоящего контракта, а также передавать их распоряжение ЛИЦЕНЗИАТА без требования увеличения установленных платежей.

Статья 9.

9.1. Для внесения ЛИЦЕНЗИАТОМ изменений в технологию производства _____ по п.1.1 необходимо согласие ЛИЦЕНЗИАРА. Если такие приводят к улучшению качества продукции и ЛИЦЕНЗИАР согласился вести их технологию по п.1.1, то ЛИЦЕНЗИАР имеет право получить такие изменения (документацию, описания и др.) и безвозмездно внести эти изменения в технологию производства объекта по п.1.1, осуществляемую им непосредственно.

Вариант. Для внесения ЛИЦЕНЗИАТОМ изменений в технологию производства _____ по п.1.1. безусловно улучшающих качество продукции, согласия ЛИЦЕНЗИАРА не требуется. ЛИЦЕНЗИАР может получить такие изменения (документацию, описания и др.) и после уплаты соответствующего вознаграждения ЛИЦЕНЗИАТУ, согласованного сторонами, и только после этого внести эти изменения в технологию производства объекта по п. 1.1, осуществляемую им непосредственно.

9.2. Если таковые изменения или улучшения охраняются патентами, то ЛИЦЕНЗИАР имеет право получить на них охранные права во всех странах, кроме _____, без обязательства выплачивать (против выплаты) ЛИЦЕНЗИАТУ вознаграждение.

9.3. Если стороны не договорились о размерах платежей или вознаграждений за передаваемые улучшения или изменения, они могут созвать арбитраж, который должен определить размер и условия платежа.

Статья 10.

До передачи документации по п.1.1 ЛИЦЕНЗИАТ выплачивает ЛИЦЕНЗИАРУ сумму в размере _____ тыс. дол. в качестве единовременного платежа. О переводе сумм оперативно сообщается средствами оперативной связи - телексом или телефаксом. Документация передается ЛИЦЕНЗИАТУ только после подтверждения банка, обслуживающего ЛИЦЕНЗИАРА, о получении платежа. ЛИЦЕНЗИАТ не имеет права востребования данного платежа в случае досрочного прекращения контракта независимо от причин такого прекращения.

Статья 11.

Стоимость объекта контракта

ЛИЦЕНЗИАТ обязуется уплатить ЛИЦЕНЗИАРУ в качестве возмещения стоимости передаваемой технологии и прав на производство ___ % от сумм, выплачиваемых по счетам своими покупателями за поставку продукции на условиях EX WORKS без упаковки, за вычетом общих скидок и торговых налогов, исключая скидки за уплату наличными.

Вариант. ЛИЦЕНЗИАТ обязуется уплатить ЛИЦЕНЗИАРУ в качестве возмещения стоимости передаваемой технологии и прав на производство _____ суммы _____ тыс. дол. в следующие сроки _____

Статья 12.

Минимальные платежи

Независимо от объема продаж ЛИЦЕНЗИАТОМ продукции по п.1.1, фактически им осуществленных, общий размер платежей по ст.12 не может быть меньше, чем:

- _____ тыс. дол. за первый год,
- _____ тыс. дол. за второй год,
- _____ тыс. дол. за третий год,
- _____ тыс. дол. в последующие годы.

Статья 13.

13.1. Права на получение платежей

13.1.1. Право на получение платежей по ст. 11 возникает у ЛИЦЕНЗИАРА с момента получения ЛИЦЕНЗИАТОМ платежей от покупателя.

13.1.2. Право на часть минимальных платежей, не покрытых текущими платежами возникает у ЛИЦЕНЗИАРА в конце хозяйственного года.

13.2. ЛИЦЕНЗИАТ самостоятельно уплачивает все действующие в его стране налоги с оборота и сборы.

Статья 14.

Маркировка

ЛИЦЕНЗИАТ обязуется маркировать _____ изготовленную по технологии п.1.1, в том числе:

- на обратной стороне каждого изделия;
- на всех упаковках _____.

Такая маркировка должна включать марку (эмблему) ЛИЦЕНЗИАРА. Аналогично в каждом рекламном объявлении, прямо или косвенно касающемся реализации _____ по п.1.1, должна быть указана марка ЛИЦЕНЗИАРА или согласованная эмблема.

Вариант ЛИЦЕНЗИАТ имеет право, кроме собственного товарного знака (марки), наносить на _____ или упаковку товарный знак ЛИЦЕНЗИАРА.

Статья 15.

Учет и отчетность

ЛИЦЕНЗИАТ обязуется вести специальный учет объема изготовленных _____ по технологии п.1.1, который будет использоваться сторонами для взаиморасчетов.

ЛИЦЕНЗИАР имеет право проверки выборочного учета производства _____ по п.1.1 через уполномоченного ревизора или аудитора, одобренного ЛИЦЕНЗИАТОМ. Такие проверки могут быть проведены не чаще одного раза в шесть месяцев. Расходы по такой проверке стороны несут солидарно.

Статья 16.

Расчеты и платежи

Расчеты по лицензионным платежам производятся в конце каждого хозяйственного (календарного) года. ЛИЦЕНЗИАТ обязан в срок одного месяца после установленного срока выслать ЛИЦЕНЗИАРУ расчетные данные и в тот же срок осуществить перевод причитающейся ЛИЦЕНЗИАРУ суммы в валюте _____ на указанный им расчетный счет. Пересчет валюты платежа должен быть произведен по курсу валют, действующему на текущий день расчета. Если ЛИЦЕНЗИАТ просрочит срок платежа, то ЛИЦЕНЗИАР имеет право выбора между курсом пересчета валюты платежа, действовавшим на последний день расчетного срока, и тем курсом, который будет действовать в день фактического платежа.

Статья 17.

Обязательства по использованию переданной технологии и организации производства.

17.1. ЛИЦЕНЗИАТ обязуется использовать переданную технологию по п.1.1. Он обязуется не производить и не реализовывать конкурирующую продукцию.

Вариант. ЛИЦЕНЗИАТ не принимает обязательств использовать переданную ему технологию по п. 1.1. Он имеет право изготавливать и продавать конкурирующие изделия.

17.2. Прекращение сбыта. ЛИЦЕНЗИАТ имеет право по истечении _____ лет досрочно расторгнуть настоящий контракт, если изделия, созданные по технологии п. 1.1, более не находят сбыта или не являются конкурентоспособными на рынке аналогичной продукции, в связи с обстоятельствами технического или экономического характера. ЛИЦЕНЗИАТ в таком случае обязан представить соответствующие доказательства. В этом случае он должен полностью прекратить какой-либо выпуск продукции по технологии п. 1.1 или иное использование данной технологии, переданной ему ЛИЦЕНЗИАРОМ.

Статья 18.

Обязательство закупок у ЛИЦЕНЗИАРА

ЛИЦЕНЗИАТ обязуется закупать у ЛИЦЕНЗИАРА следующие материалы и сырье для производства _____ по технологии п. 1.1:

_____.

Для такой закупки согласованными считаются прилагаемые общие условия поставки и прейскурантные цены ЛИЦЕНЗИАРА на момент заключения настоящего контракта.

Статья 19.

Конфиденциальность

ЛИЦЕНЗИАТ обеспечивает конфиденциальность переданной ему документации, знаний и опыта, касающихся технологии по п. 1.1, и принимает все меры для исключения возможности несанкционированной передачи их третьим лицам. ЛИЦЕНЗИАТ должен принять все меры предосторожности для этого. Он, в частности, обязывает своих работников сохранять конфиденциальность в отношении документации и опыта по технологии п. 1.1 и запрещает им какие-либо злоупотребления. ЛИЦЕНЗИАР также берет на себя аналогичные обязательства в отношении технологии по п. 1.1.

Статья 20.

Иск против третьего лица

20.1. Стороны обязуются прямо или косвенно через посредников не участвовать в предприятиях, которые могут, использовать данную технологию по п. 1.1, знания и опыт, а также изготавливать аналогичную продукцию. Однако ЛИЦЕНЗИАР имеет право передать технологию по п.1 в те страны, где у ЛИЦЕНЗИАТА нет исключительного права на данную технологию.

20.2. Стороны оказывают содействие друг другу при судебном преследовании лиц, занимающихся «рабским копированием» технологии или изделия, поскольку может быть предъявлен иск по случаю недобросовестной конкуренции по законам страны в связи с судебной практикой страны ЛИЦЕНЗИАТА или страны, где было допущено копирование.

20.3. Сторона, принявшая решение предъявить иск, несет возможные расходы. В ее пользу могут быть зачислены все возможные выплаты и образующиеся при этом суммы. Другая сторона передаст при этом необходимую документацию и разрешения. Если стороны договорятся нести расходы солидарно, то издержки и доходы распределяются следующим образом: ЛИЦЕНЗИАР ____%; ЛИЦЕНЗИАТ ____%.

Статья 21.

Срок действия и вступления в силу контракта

21.1. Настоящий контракт вступает в силу только после получения сторонами всех разрешений, включая разрешения и документацию на перевод валюты, необходимой для его реализации, а также банковских гарантий и других документов.

21.2. Контракт прекращает свое действие _____ 200__ г.

21.3. По истечении срока действия контракта ЛИЦЕНЗИАТ может продолжать изготовление _____ по п.1.1, выплачивая ЛИЦЕНЗИАРУ установленные платежи. Однако он не может нарушать требование конфиденциальности документации, переданной ему менее пяти лет назад.

Вариант. Документация и материалы по статье 3 считаются собственностью ЛИЦЕНЗИАРА и возвращаются ему после завершения срока действия контракта и его прекращения в срок 30 дней. ЛИЦЕНЗИАТ не имеет права оставлять себе копии и дубликаты документации. Он обязан прекратить изготовление _____ в срок до 15 дней до завершения срока прекращения контракта и уведомить об этом ЛИЦЕНЗИАРА.

ЛИЦЕНЗИАТ не имеет права на передачу технологии по п. 1.1 третьим лицам или сообщать ее каким-либо способом.

Статья 22.

Форс-мажор

Стороны освобождаются от своих обязательств в случае наличия форс-мажорных обстоятельств, препятствующих исполнению обязательств (пожар, стихийное бедствие, забастовки, решения высших государственных органов). Наличие таких обстоятельств подтверждается документами Торговой палаты или иного компетентного органа по принадлежности.

Статья 23.

Прекращение контракта

При расторжении контракта ЛИЦЕНЗИАТ обязан вернуть ЛИЦЕНЗИАРУ все чертежи, документацию или уничтожить их, прекратить изготовление продукции и принять меры к исключению передачи технологии и документации третьим лицам или преданию таковых огласке. Стороны обязаны завершить все взаиморасчеты в срок до 10 дней до завершения срока действия контракта.

Статья 24

К настоящему контракту применяется право страны ЛИЦЕНЗИАТА.

Статья 25.

Споры по контракту или в связи с ним

Споры по настоящему контракту или в связи с ним разрешаются преимущественно мирным путем, а если мирное решение не может быть достигнуто, то стороны передают дело в арбитражный суд по месту прецедента или используют третейский суд по договоренности.

Статья 26.

Юридические адреса и банковские реквизиты сторон

ЛИЦЕНЗИАР: полное наименование по регистрации, полный почтовый адрес, телефон, телефакс, телекс, наименование банка, номер и код расчетного счета, полный адрес банка.

ЛИЦЕНЗИАТ: полное наименование по регистрации, полный почтовый адрес, телефон, телефакс, телекс, наименование банка, номер и код расчетного счета, полный адрес банка.

Настоящий контракт составлен в четырех экз. (два на русском и два на ___ языках, каждая из сторон имеет по одному экз. на русском и ___ языке), и все экз. имеют одинаковую силу, причем при разрешении споров по контракту за исходный принимается экземпляр на _____ языке.

ЛИЦЕНЗИАТ

ЛИЦЕНЗИАР

Лизинг самолетов Як-42Д.

Условия лизинга:

1. "Мокрый" лизинг.

- количество самолетов – 1 – 3.
- количество экипажей на каждый самолет (2 пилота и бортиженер в каждом экипаже); количество экипажей может изменяться в зависимости от требований Арендатора;
- численность наземного инженерно - технического персонала для группы самолетов -5 - 8 чел.
- гарантированный налет в месяц на каждый самолет, не менее - 100 блок-часов
- продолжительность лизинга - 1 - 3 года
- стоимость одного блок-часа, не менее - 1200 долл. США
- В стоимость лизинга входят:
 - арендная стоимость (амортизация) самолетов и поставляемого авиатехимущества, необходимого для технического обслуживания самолетов в базовом аэропорту Арендатора;
 - расходы Арендодателя на содержание экипажей и наземного инженерного инженерно-технического персонала;
 - расходы Арендодателя на перегон самолетов и транспортировку авиатехимущества с аэродрома Арендодателя на аэродром Арендатора и обратно (в начале лизинга, по его окончании, а также перегоны самолетов для выполнения периодических форм технического обслуживания на базе Арендодателя);
 - транспортные расходы Арендодателя, а также расходы на материально-техническое обеспечение и на проведение плановых и внеплановых ремонтно-восстановительных работ;
 - расходы Арендодателя на техническое обслуживание самолетов в базовом аэропорту Арендатора (оперативные формы ТО) и в базовом аэропорту Арендодателя (периодические формы ТО);
 - расходы Арендодателя по страхованию самолетов, своих экипажей и специалистов.
- В стоимость лизинга не входят в числе других следующие расходы, которые оплачивает Арендатор:
 - оперативное обслуживание самолетов, пассажиров и грузов в аэропортах посадки (вылета);
 - заправка самолетов ГСМ, рабочими жидкостями и газами;
 - страхование экипажей Арендатора, пассажиров и грузов;
 - обеспечение экипажей и инженерно-технического персонала Арендодателя служебными и складскими помещениями, служебным

транспортом, связью (телекс, телефон), меблированным жильем и коммунальными услугами, медицинским обслуживанием;

- прочие расходы, связанные с эксплуатацией самолетов.

Арендатор не позже чем за два месяца до перегона самолетов на аэродром Арендатора перечисляет Арендодателю аванс в размере оплаты гарантированной трехмесячной загрузки самолетов (100 блок-часов на каждый самолет). Последующие платежи Арендатор перечисляет ежемесячно по фактической загрузке самолетов, но не менее гарантированной загрузки самолета (если гарантийная загрузка не обеспечена по причинам, не зависящим от Арендодателя).

2. "Сухой" лизинг.

– действуют пункты а., г., д., и. раздела 2.1.

– стоимость одного блок-часа - 750 долл. США.

– В стоимость лизинга входят:

- арендная стоимость (амортизация) самолетов и поставляемого авиатехимущества;

- расходы Арендодателя на содержание группы гарантийного обслуживания (5 специалистов) и на материально-техническое обеспечение гарантийного обслуживания самолетов;

- расходы Арендодателя на перегон самолетов и транспортировку авиатехимущества с аэродрома Арендодателя на аэродром Арендатора и обратно (перегон обеспечивается экипажем Арендодателя);

- расходы Арендодателя на техническое обслуживание самолетов на технической базе (аэродроме) Арендодателя при проведении периодических форм ТО;

- страхование самолетов.

– В стоимость лизинга не входят в числе других следующие расходы, которые оплачивает Арендатор:

- все виды технического обслуживания, выполняемые на технической базе (аэродроме) Арендатора;

- обеспечение группы гарантийного обслуживания стандартным оборудованием, служебными и складскими помещениями, служебным транспортом, связью (телекс, телефон), меблированным жильем и коммунальными услугами, медицинским обслуживанием;

- заправка самолетов ГСМ, рабочими жидкостями и газами;

- страхование экипажей, пассажиров и грузов;

- обучение экипажа и инженерно-технического персонала, а также все расходы по их содержанию;

- прочие расходы, связанные с эксплуатацией самолетов.

В случае Вашей заинтересованности Вы можете назначить время и место для более детального обсуждения.

Список использованной литературы

1. Арутюнова Г.И. Введение в экономику транспорта. М, 1995.
2. Внешнеторговая сделка. М. Информцентр «Коринф», 1992. -182с.
3. Герчигова И.Н. Международная коммерческая практика. Международные торговые сделки. Вып. 1. М.: Совинтерэко МГИМО, 1992г.
4. Грачёв Ю.Н. Транспортировка товаров при экспортно-импортных операциях: Практическое пособие. М.: АО "Мострансэксперт", 1995.
5. Дегтярева О.И., Полянова Т.Н, Саркисов С.В. Внешнеэкономическая деятельность; Уч. пос. – 2-е изд. – М.: Дело, 2000.
6. Закон о таможенном тарифе //Коммерсант. 1993. № 15.
7. Киселев Л.Н. Контракт во внешнеэкономической практике. М.: 1990.
8. Кочетов С.Н. Организация внешнеторговых транспортных операций. М., 1987.
9. Корепанова Н.А. Практика внешнеэкономической деятельности. М.: ПАИМС, 1993.
10. Курочкин К.А. Внешнеторговый контракт. М.: 1991.
11. Мовчан И.И. Таможенные вопросы в деятельности российских предпринимателей. М.: АО "Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1995.
12. Николаев Д.С. Транспорт в международных экономических отношениях. М., 1984.
13. Перевозки //Закон. N5. 1994.
14. Положение о порядке и условиях заявления таможенной стоимости товаров, ввозимых на территорию РФ // Таможенный вестник. 1994.
15. Покровская В.В. Международные коммерческие операции и их регламентация. Внешнеторгов. практикум. М.: ИНФРА, 1996.
16. Порошин Ю.Б. Внешнеторговые операции: организация, таможенное регулирование. Учеб. пос. Саратов. Изд. Центр СГСЭУ, 2003.
17. Розенберг М.Г. Внешнеторговые контракты купли-продажи // Экономика и жизнь. №37. 1994.
18. Саркисов С.В., Полякова Т.Н. Организация перевозок грузов во внешнеэкономических связях СССР. М., 1990.
19. Сеницкий Б.И. Внешнеэкономические операции: организация и техника. М.: Международные отношения, 1989.
20. Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. М.: Финансы и статистика, 1997.
21. Таможенный кодекс РФ. – М.: Юрайт-изж, 2003.
22. Транспорт во внешнеэкономических связях СССР / Под ред. С.Н. Кочетова. М., 1988.
23. Феонова Л.А. Внешнеэкономические контракты. М.: STRIX, 1994.
24. Шмиттгофф К.М. Экспорт: право и практика международной торговли / Пер. с англ. М.: Юр. лит., 1993.
25. Экономика внешних связей России: Учебник для предпринимателя / Под ред. А.С. Бергатова. М., 1995.
26. Экономический справочник работы морского транспорта / Под ред.В.П. Грузинова. М., 1984.

