

Учреждение образования
«Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины»

Д. И. Михайлов

**ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Договорные отношения

Практическое пособие
для студентов специальности – 1 - 24 01 02 «Правоведение»
специализации 1 - 24 01 02 – 07 – «Правовое обеспечение бизнеса»

Гомель
ГГУ им. Ф. Скорины
2019

УДК 341.96:346.3(476)(076)

ББК 67.404.91(4Бел)я73

М69

Рецензенты:

канд. юрид. наук Ж. Ч. Коновалова;

канд. юрид. наук Е. А. Ковалева

Рекомендовано к изданию научно-методическим советом
учреждения образования «Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины»

Михайлов, Д. И.

М69

Правовое регулирование внешнеэкономической
деятельности в Республике Беларусь. Договорные отношения :
практическое пособие / Д. И. Михайлов ; Гомельский гос. ун-т
им. Ф. Скорины. – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2019. – 47 с.
ISBN 978-985-577-545-5

Практическое пособие содержит терминологические понятия и
краткие теоретические сведения по основным вопросам правового
регулирования внешнеэкономической деятельности в Республике
Беларусь, в частности договорных отношений. Приводятся перечни
нормативных актов и обычаев, регулирующих внешнеэкономическую
деятельность, списки литературы.

В издание включены задачи, основанные как на реальных судебных
прецедентах, так и на упрощенных моделях.

Адресовано студентам специальности 1-24 01 02 «Правоведение», а
также студентам юридических факультетов учреждений образования.

УДК 341.96:346.3(476)(076)

ББК 67.404.91(4Бел)я73

ISBN 978-985-577-545-5

© Михайлов Д. И., 2019

© Учреждение образования
«Гомельский государственный
университет имени Франциска
Скорины», 2019

Оглавление

Принятые сокращения	4
Введение	5
Тема 1. Понятие и особенности договора международной купли-продажи товаров.....	8
Тема 2. Система условий поставки. Сфера и порядок применения Инкотермс-2010.....	22
Тема 3. Правовое регулирование договора международного лизинга.....	37
Тема 4. Правовое регулирование договора международной перевозки грузов.....	43

Принятые сокращения

АК – Акционерная компания.

ГК – Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 года.

Договор МКП – Договор международной купли-продажи товаров.

ЗАО – Акционерное общество закрытого типа.

ЕАЭС – Евразийский экономический Союз, наднациональное межгосударственное образование конфедеративного типа, созданное на основании международных соглашений о едином таможенном и экономическом пространстве. Государствами-участниками ЕАЭС являются: Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Республика Киргизстан и Российская Федерация.

ОАО – Акционерное общество открытого типа.

ОДО – Общество с дополнительной ответственностью.

ООО – Общество с ограниченной ответственностью.

ПТ – Полное товарищество.

СМГС – Соглашение о международном железнодорожном грузовом сообщении от 1 ноября 1951 года.

СМ – Совет Министров Республики Беларусь.

УНИДРУА – NIDROIT (франц. Institut international pour l'unification du droit privé) – Международный институт унификации частного права.

УП – Унитарное предприятие.

Введение

Учебная дисциплина «Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности» предусмотрена учебным планом специальности 1 - 24 01 02 «Правоведение», специализации 1 - 24 01 02 - 07 «Правовое обеспечение бизнеса».

Внешнеэкономическая деятельность является одной из важнейших составляющих хозяйственной деятельности предприятий и организаций. Это выдвигает повышенные требования к квалификации специалистов, которые работают в данной сфере. Эффективность внешнеэкономической деятельности предприятия во многом зависит от знаний специалистами правовых актов, регламентирующих внешнеэкономические отношения. Высокий уровень знаний актов как национального, так и международного права, который должны иметь специалисты-менеджеры предприятий, во многом определяет правильность принимаемых ими решений при осуществлении внешнеэкономической деятельности.

Рост экспорта зависит не только от технологий и информационной обеспеченности хозяйственных связей, но и от глубокого знания как национального, так и международного законодательства в области регулирования внешнеэкономической деятельности не только работниками юридических служб коммерческих организаций, но и менеджерами. Оперативные и правильные управленческие решения в сфере внешнеэкономической деятельности не возможны только на основании юридических консультаций и пояснений юридических служб. Оценка правовых рисков – перманентный процесс, требующий наличия у менеджеров базовых знаний и навыков правовых норм, регламентирующих внешнеэкономические отношения. Рост количества внешнеэкономических сделок неизбежно влечет за собой и увеличение количества споров по поводу их заключения, исполнения, изменения и прекращения. Разрешение таких споров как в порядке медиации, так и в судебном порядке во многом зависит от индивидуального выбора норм частного права в качестве регулятора внешнеэкономических договорных отношений, возникающих на основании конкретного договора. Речь в этом случае следует вести не только о заключении пророгационных соглашений, в максимальной степени отвечающих интересам белорусских импортеров и экспортеров, но также о грамотном использовании дозволенной

направленности международных конвенций, регламентирующих значимые внешнеэкономические договорные отношения, которая позволяет включить в договор оговорку о неприменении отдельных положений той или иной конвенции. Наряду со знанием правовых норм об условиях внешнеэкономических сделок для защиты интересов отечественных экспортеров и импортеров большое значение имеют знания норм об административном, валютном и таможенном регулировании внешнеэкономических внедоговорных правоотношений. В отсутствии базовых представлений об указанных нормах права корректное исполнение внешнеэкономических сделок не представляется возможным.

Данные отношения условно могут быть разделены на три самостоятельные группы:

1. Договорные отношения – отношения, складывающиеся между резидентами разных государств по поводу заключения, исполнения, изменения и расторжения внешнеэкономических договоров.

2. Недоговорные отношения – отношения, складывающиеся между субъектами внешнеэкономической деятельности и государственными органами по поводу осуществления валютного регулирования, валютного контроля, а также нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности.

3. Таможенные отношения – отношения, складывающиеся между субъектами внешнеэкономической деятельности и государственными таможенными органами по поводу перемещения товаров через таможенную границу.

Целью настоящей учебной дисциплины является изучение правовых норм, регулирующих внешнеэкономические отношения, и приобретение навыков их применения.

Основными задачами спецкурса «Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности» являются:

– изучение международных договоров и обычаев, а также актов гражданского законодательства Республики Беларусь и иностранных государств, регулирующих договорные отношения в сфере внешнеэкономической деятельности;

– изучение актов законодательства Республики Беларусь, устанавливающих порядок осуществления внешнеторговых операций;

– изучение валютного законодательства Республики Беларусь;

– изучение актов законодательства Республики Беларусь, устанавливающих основания и порядок применения мер нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности;

– изучение правовых актов ЕАЭС и актов таможенного законодательства Республики Беларусь, устанавливающих таможенные процедуры, меры таможенно-тарифного регулирования внешнеторговой деятельности, порядок таможенного оформления и таможенного контроля товаров, перемещаемых через таможенную границу;

– приобретение знаний и навыков по составлению внешнеэкономических контрактов.

Целью семинарских занятий является приобретение студентами знаний и навыков применения норм законодательства Республики Беларусь, международных соглашений в конкретных практических ситуациях, к конкретным внешнеэкономическим правоотношениям.

После изучения данного курса студент должен овладеть знаниями законодательства, регулирующего внешнеэкономическую деятельность, и овладеть навыками его применения.

По изучении данного спецкурса студент должен знать:

– законодательные акты Республики Беларусь, регулирующие общественные отношения, складывающиеся в сфере внешнеэкономической деятельности;

– международные договоры, участником которых является Республика Беларусь, регулирующие общественные отношения, складывающиеся в сфере внешнеэкономической деятельности;

– международные правовые обычаи, содержащие правила осуществления внешнеэкономических сделок.

Студент должен владеть:

– кругом правовых проблем, относящихся к сфере внешнеэкономической деятельности;

– навыками осуществления выбора наиболее целесообразных правовых норм, при наличии возможности выбора применимого права к внешнеэкономическому контракту или разрешения вопроса о применении к данному контракту норм международного договора (конвенции);

– навыками анализа ситуаций, связанных с применением норм права к конкретным общественным отношениям, складывающимся по поводу осуществления внешнеэкономической деятельности.

Особое значение активные методы обучения имеют при проведении практических и семинарских занятий.

Настоящее пособие представляет собой сборник практических ситуаций, основанных как на реальных судебных прецедентах, так и на упрощенных моделях правоотношений в сфере внешнеэкономической деятельности.

Тема 1. Понятие и особенности договора международной купли-продажи товаров

1. Сфера и порядок применения Конвенции ООН «О договорах международной купли-продажи товаров».
2. Содержание договора международной купли-продажи товаров.
3. Ответственность сторон по договору международной купли-продажи товаров.

Основные понятия

Договор международной купли-продажи товаров – соглашение, достигнутое между субъектами предпринимательской деятельности, осуществляющими предпринимательскую деятельность на территории разных государств, о возмездной передаче товара в собственность для коммерческих нужд.

Право, применимое к договору международной купли-продажи товаров, – совокупность норм гражданского и (или) торгового права государства, места нахождения продавца или покупателя или иного государства, частное право которого выбрано сторонами в результате заключения пророгационного соглашения или определенное медиатором или судом в результате применения коллизионных норм, содержащихся в актах гражданского законодательства государства экспорта и импорта, а также в Конвенция от 22 декабря 1986 года «О праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров».

Пророгационное соглашение – соглашение сторон внешнеэкономической сделки, в том числе и договора международной купли-продажи товаров, о выборе норм гражданского или торгового права определенного государства в качестве регулятора отношений, возникающих на основе этой сделки.

Оговорка о неприменении – согласованное сторонами инициированное существенное условие договора международной купли-продажи о неприменении всех или части правил Конвенция ООН от 11 апреля 1980 года «О договорах международной купли-продажи товаров» в качестве регулятора отношений, возникающих из такого договора, заключенного между субъектами, осуществляющими предпринимательскую деятельность на территории государств, ратифицировавших данную Конвенцию.

Убытки, возникшие в результате неисполнения (ненадлежащего исполнения) договора международной купли-продажи товаров, – имущественные потери (ущерб) потерпевшей стороны, включая упущенную выгоду, которые понесены вследствие нарушения договора другой стороной. Согласно положениям Конвенция ООН от 11 апреля 1980 года «О договорах международной купли-продажи товаров» 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.

Форс-мажор (*force majeure*) (обстоятельства непреодолимой силы) – совокупность чрезвычайных и непредвидимых обстоятельств, исключающих возможность (*impossibility*) исполнения обязательства стороны договора международной купли-продажи товара.

Затруднительное положение (*hardship*) – совокупность обстоятельств, наступивших после заключения договора международной купли-продажи товаров, которые влекут за собой не абсолютную (полную) невозможность исполнения обязательства, а всего лишь значительные затруднения, характеризующиеся значительным увеличением сумм затрат на исполнения обязательства продавца или покупателя, что можно охарактеризовать как «экономическую невозможность» исполнения (*impracticable*).

Нормативные правовые акты и правовые обычаи

1. О договорах международной купли-продажи товаров : Конвенция Организации Объединённых наций : совершена в Вене от 11 апреля 1980 г. // Вестник Высшего Хозяйственного Суда Республики Беларусь. – 1995. – № 2 – С. 23–30.

2. Об исковой давности в международной купле-продаже товаров : Конвенция от 14 июня 1974 года // Бюллетень нормативно-правовой информации. – 1997. – № 7. – С. 11–22.

3. О праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров: Конвенция от 22 декабря 1986 года // Бюллетень нормативно-правовой информации. – 1997. – № 3. – С. 5–18.

4. Инкотермс-2010 [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.

5. Инкотермс-2000. – Санкт-Петербург, 2002. – 84 с.

6. Гражданский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : принят Палатой представителей 28 октября 1998 г.; одобрен Советом Республики 19 ноября 1998 г. // Консультант плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.

7. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1 [Электронный ресурс] : от 30 ноября 1994 г. // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр». – Москва, 2018.

Литература

1. Сборник международных договоров. Международная торговля. Международный гражданский процесс / сост. И. В. Фисенко. – Минск : Амалфея, 1999. – 544 с.

2. Тихиня, В. Г. Международное частное право : учебник / В. Г. Тихиня. – Минск : ИООО «Право и экономика», 2004. – 404 с.

3. Канашевский, В. А. Внешнеэкономические сделки : материально-правовое и коллизионное регулирование / В. А. Канашевский. – М. : Волтерс Клувер, 2008. – 608 с.

4. Гончаров, А. А. Международное торговое право : ответы на экзаменационные вопросы / А. А. Гончаров. – Минск : ТетраСистемс, 2007. – 176 с.

5. Кузьмин, А. С. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь : ответы на экзаменационные вопросы / А. С. Кузьмин. – Минск : ТетраСистемс, 2008. – 176 с.

6. Дегтярёва, О. И. Организация и техника внешнеторговых операций / О. И. Дегтярёва. – М. : ДатаСтром, 1992. – 122 с.

7. Жемен, С. Торговое право / С. Жемен, Л. Лакур. – М. : Международные отношения, 1995. – 265 с.

8. Функ, Я. И. Определение применимого права при разрешении международным арбитражным судом при БЕЛТПП споров, возникших из договоров международной купли-продажи / Я. И. Функ, И. В. Перерва // Промышленно-торговое право. – 2009. – № 2. – С. 20–26.

9. Михайлов, Д. И. Правовые проблемы изменения и расторжения договора международной купли-продажи товаров, обусловленные изменением административного, таможенного и валютного законодательства / Д. И. Михайлов // Вестник экономической интеграции. – 2008. – № 3. – С. 154–163.

10. Михайлов, Д. И. Изменение и расторжение договора международной купли-продажи: вопросы правоприменения / Д. И. Михайлов // Известия Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины. – 2010. – № 1. – С. 83–88.

Практические задания

Задача 1

У продавца имеются требования к порядку передачи товара свободным от прав третьих лиц:

а) применение к контракту международной купли-продажи положений Конвенции ООН от 11.04.1980 года, регламентирующих обязанность продавца по передаче товара свободным от прав третьих лиц;

б) применение к контракту международной купли-продажи положений ГК Республики Беларусь, регламентирующих обязанность продавца по передаче товара свободным от прав третьих лиц.

Что целесообразнее для продавца?

Обоснуйте ваш выбор.

Задача 2

У продавца имеется возможность выбора применимых к контракту требований к качеству товара:

а) содержащихся в Конвенции ООН от 11.04.1980 года;

б) содержащихся в ГК Республики Беларусь.

Какие из этих требований целесообразнее выбрать продавцу?

Обоснуйте ваш выбор.

Задача 3

У покупателя имеется возможность выбора применимых к контракту международной купли-продажи положений, регламентирующих определение размера убытков:

а) содержащихся в Конвенции ООН от 11.04.1980 года;

б) содержащихся в ГК Республики Беларусь?

Какие из этих положений целесообразнее выбрать продавцу?

Обоснуйте ваш выбор.

Задача 4

ОАО «А», резидент Республики Беларусь, и ОАО «Б», резидент Российской Федерации, заключили договор купли-продажи, согласно

которому ОАО «А» обязано было поставить партию телефонных аппаратов. К нему подлежало применению условие поставки DAT Инкотермс-2010 («Поставка до терминала») (место поставки – г. Тверь, место нахождения – ОАО «Б»). При транспортировке корпуса телефонных аппаратов были повреждены. Аппараты сохранили рабочее состояние, однако утратили товарный вид. ОАО «Б» приняло данную партию. Однако спустя четыре недели специалист, ответственный за проверку товаров, перед их розничной продажей обнаружил названный недостаток. Спустя ещё пять дней ОАО «Б» направило ОАО «А» требование о замене аппаратов, утративших товарный вид, сославшись на то, что ответственность за риск случайной гибели или повреждения товара во время транспортировки несёт продавец, поскольку это прописано в тексте Инкотермс-2010 (Положения «о поставке до терминала»). ОАО «А» отказалось удовлетворить требование своего контрагента, указав на то, что отмеченный в претензии дефект не является скрытым и мог быть выявлен при первичном осмотре. ОАО «А» ответило, что если бы первичный осмотр был проведен работниками покупателя добросовестно, то он смог бы уведомить о недостатке в разумный срок.

Между тем ОАО «А» продолжало изготавливать и реализовывать идентичные телефонные аппараты. На складе данной организации на момент получения претензии от ОАО «Б» находились две партии не нашедших спроса аппаратов.

ОАО «Б» обратилось в хозяйственный суд Энской области Республики Беларусь, представив заключение эксперта об утрате партией аппаратов товарного вида. ОАО «А» никаких доказательств не представляло.

Разрешите данный спор:

а) исходя из предпосылки, что в тексте контракта, заключённого между ОАО «А» и ОАО «Б», отсутствовали какие-либо ссылки на Конвенцию ООН от 11.04.1980 года;

б) исходя из предпосылки, что в тексте контракта содержалось указание о неприменении к нему положений Конвенции ООН от 11 апреля 1980 года о качестве и гарантии качества товара.

Задача 5

ОАО «В», резидент Республики Беларусь, и ОАО «Е», резидент Украины, заключили договор международной купли-продажи, согласно которому ОАО «Е» обязано было поставить партию копировальных аппаратов. Поставка осуществлялась на условиях

DAF Инкотермс–2010 (поставка до места (границы)). ОАО «Е» заключило договор перевозки, который содержал обязательство перевозчика передать названную партию грузополучателю, ОАО «В», только при представлении последним банковского документа, подтверждающего перечисление денежных средств на счёт продавца, ОАО «Е». Договор купли-продажи, не содержал никаких положений, регламентирующих осмотр товара покупателем. Перевозчик доставил партию копировальных аппаратов в установленное место на границе Республики Беларусь и Украины. Представитель ОАО «В» обратился к перевозчику с просьбой о допуске приёмной комиссии в место хранения данных товаров для их осмотра. Однако перевозчик указал, что он не может допустить комиссию грузополучателя для осмотра товара копировальных аппаратов без представления последним документа об их оплате. ОАО «В» обратилось к ОАО «Е» с требованием о даче перевозчику указания о допуске комиссии покупателя для осмотра. ОАО «Е» отказало в удовлетворении данного требования, указав при этом, что копировальные аппараты содержат «ноу-хау», которые могут стать известными ОАО «В» при осмотре и что до оплаты продавец не может принять риск раскрытия этих «ноу-хау».

1. Соответствуют ли действия ОАО «Е» положениям Конвенции ООН от 11.04.1980 года «О договорах международной купли-продажи товаров»?

2. Изменится ли ситуация, если договор будет содержать оговорку о невозможности осмотра до момента оплаты в связи с наличием «ноу-хау»?

3. Изменится ли ситуация, если договор будет содержать обязанность покупателя о предоплате названных товаров до момента их закупки украинским экспортёром?

Задача 6

ОАО «Ф», резидент Республики Беларусь, заключило договор купли-продажи с Компанией «Р», резидентом Словакии. Согласно этому договору Компания «Р» должна была поставить ОАО «Ф» партию многооборотной тары. ОАО «Ф» использовало данную тару для доставки партии телевизоров турецкому покупателю в смешанной перевозке, включающей и морскую перевозку через Чёрное море. Во время транспортировки судно попало в шторм. Несмотря на то, что перевозчик надлежащим образом закрепил груз и судно отвечало всем необходимым требованиям, 2/3 партии получили неустранимые повреждения.

ОАО «Ф» обратилось в международный арбитражный суд с требованием взыскать с компании «Р» стоимости утраченных телевизоров и суммы санкций, которые ОАО «Ф» вынуждено было уплатить турецкому покупателю. В исковом заявлении ОАО «Ф» было указано, что поставленная ОАО «Ф» тара, согласно контракту была рассчитана на любые внешние воздействия: давление, попадание влаги, посторонних предметов.

В возражении на иск компания «Р» указала, что согласно контракту тара должна была обеспечить сохранность содержимого при внешних воздействиях на тару, а не при серьезных *колебаниях*. Тара была рассчитана на перевозку по ровной местности, компания – изготовитель не предполагала и не могла предполагать, что она будет использована для перевозки товаров морским транспортом, а тем более товаров повышенной степени уязвимости.

Подлежит ли удовлетворению требование ОАО «Ф» в каждой из следующих ситуаций:

а) контракт содержал положение о том, что тара будет использована для транспортировки электроники (телевизоров, магнитофонов и т. п.);

б) контракт содержал положение о том, что тара будет использована для транспортировки электроники (телевизоров, магнитофонов и т. п.) и положение о том, что тара пригодна для такого рода грузов и при значительных колебаниях;

в) контракт содержал лишь требования к таре, указанные в тексте задачи?

Разрешите данный спор с применением норм Конвенции ООН от 11.04.1980 года и с применением норм Гражданского кодекса Республики Беларусь.

Задача 7

ОАО «А», резидент Беларуси, и акционерная компания «Р» (далее АК «Р»), резидент Финляндии, заключили договор купли-продажи. Согласно данному договору ОАО «А» должно было поставить АК «Р» пять единиц производственного оборудования стоимостью 120 тыс. евро. Согласно условиям договора данное оборудование должно было быть нечувствительным к любым перепадам электроэнергии. В течение гарантийного срока из-за сильных морозов в населенном пункте, где размещалось коммерческое предприятие АК «Р», произошел сбой в работе электростанции, который повлек значительный перепад электроэнергии. В результате данного происшествия пять единиц

оборудования, поставленных ОАО «А», были повреждены. Повреждение выразилось в чрезмерном потреблении этим оборудованием материалов, из которых АК «Р» изготавливало готовую продукцию. Материалы изготавливались АК «Р» с помощью двух других единиц оборудования. Пока дефект в поставленном ОАО «А» оборудовании не был выявлен, производственный цикл не был приостановлен. В результате оборудование АК «Р», изготавливающее материалы, было перегружено и полностью вышло из строя. Стоимость этого оборудования составляла 700 тыс. евро. По заключению экспертизы восстановление указанных двух единиц оборудования полностью исключалось.

АК «Р» обратилось в Международный арбитражный суд при Белорусской торгово-промышленной палате с иском к ОАО «А». Данный иск был обоснован несоответствием пяти единиц оборудования, поставленных ОАО «А», условиям договора купли-продажи (нечувствительность к перепадам энергии) и содержал следующие требования:

- требование о замене пяти единиц оборудования;
- требование о возмещении стоимости полностью выведенных из строя в результате перерасхода материалов двух единиц оборудования – 0,7 млн. евро;
- требование о возмещении упущенной выгоды в результате остановки производства на 40 дней, до момента, пока АК «Р» не приобрела две единицы оборудования взамен выведенных из строя. Сумма данного требования составила 200 тыс. евро.

Подлежат ли удовлетворению требования АК «Р»?

Изменится ли ситуация, если в договоре, заключенном между ОАО «А» и АК «Р», будет содержаться оговорка о неприменении к нему норм Конвенции ООН от 11 апреля 1980 года «О договорах международной купли-продажи товаров»?

Задача 8

Товарищество «К», резидент Венгрии, и УП «А», резидент Республики Беларусь, заключили договор купли-продажи. Согласно данному договору УП «А» должно было поставить товариществу «К» одну партию товара стоимостью 200 тыс. евро на условии FCA (Инкотермс-2010) в срок до 5 августа 2016 года. Из-за просрочки поставки сырья и материалов УП «А» не смогло поставить данную партию товара в указанный срок и осуществило её лишь к 15 ноября 2016 года.

1 ноября 2016 года в ЕС вступил в силу законодательный акт, который увеличил ставку ввозной таможенной пошлины на соответствующий с 5 до 10%. В результате сумма ввозной таможенной пошлины возросла для товарищества «К» с 10 до 20 тыс. евро. Пятипроцентная ставка ввозной пошлины на данный товар действовала в ЕС в период с 11 февраля 2012 года по 1 ноября 2016 года.

Товарищество «К» обратилось в хозяйственный суд Республики Беларусь с иском о взыскании с УП «А» 10 тыс. евро в качестве убытков, вызванных просрочкой в поставке партии товара. В обоснование исковых требований товарищества «К» было указано, что если бы поставка была осуществлена в установленный договором срок, сумма таможенной пошлины составила бы не 20 тыс. евро, а 10 тыс.

Подлежит ли удовлетворению требование товарищества «К»?

Изменится ли ситуация, если в договоре, заключенном между товариществом «К» и УП «А», будет содержаться оговорка о неприменении к нему норм Конвенции ООН от 11 апреля 1980 года «О договорах международной купли-продажи товаров»?

Задача 9

Между ОАО «А», резидентом Республики Беларусь, и ЗАО «Б», резидентом Украины, был заключен договор купли-продажи. Согласно данному договору ОАО «А» обязалось поставить ЗАО «Б» 6 единиц оборудования. 15 ноября 2005 года ЗАО «Б» приняло поставку.

18 января 2017 года ОАО «В», резидент Украины, предъявило к ЗАО «Б» как обладателю права на изобретение, использованного белорусским производителем при его изготовлении, претензию об оплате 5% стоимости данного оборудования. В доказательство своего требования ОАО «В» представило документ об использовании аналогичного технического решения на два года раньше даты регистрации прав на данное изобретение ОАО «А» в патентном органе Республики Беларусь.

ЗАО «Б» обратилось в экономический суд Республики Беларусь с иском к ОАО «А» о взыскании 5% стоимости поставленного ОАО «А» оборудования в связи с наличием на него притязаний третьего лица.

Подлежит ли удовлетворению требование ЗАО «Б»?

Изменится ли ситуация, если в договоре, заключенном между ОАО «А» и ЗАО «Б», будет содержаться оговорка о неприменении

к нему норм Конвенции ООН от 11 апреля 1980 года «О договорах международной купли-продажи товаров»?

Задача 10

ОАО «А», резидент Республики Беларусь, и товарищество «Л», резидент Польши (далее Т «Л»), заключили договор международной купли-продажи товаров. В силу данного договора ОАО «А» должно было поставить Т «Л» партию оборудования. Согласно условиям договора данное оборудование должно было быть пригодно для выпуска двух видов товаров (товаров «а» и «б»).

При заключении договора Т «Л» передало ОАО «А» свой устав, в ст. 3 которого был дан перечень видов деятельности, осуществляемых Т «Л»: 1) изготовление товара «а»; 2) изготовление товара «б»; 3) переработка отходов производства товаров «а» и «б» для последующего изготовления из них товара «в».

15 марта 2018 года ОАО «А» осуществило поставку 15 единиц оборудования. Товар был принят Т «Л». Однако сразу после начала эксплуатации специалисты Т «Л» установили, что отходы производства товаров «а» и «б» на данном оборудовании настолько измельчены, что становятся не пригодными для переработки и дальнейшего использования их для изготовления товара «в». При этом отходы производства, вырабатываемые на другом оборудовании, аналогичном поставленному ОАО «А», могут использоваться в качестве вторичного сырья для изготовления товара «в». Т «Л» в разумный срок предъявило ОАО «А» претензию о замене поставленных 15 единиц оборудования на 15 аналогичных, но обеспечивающих возможность использования отходов в качестве вторичного сырья для изготовления товара «в». ОАО «А» отклонило претензию Т «Л», указав, что договор купли-продажи не устанавливал таких требований к качеству оборудования.

Т «Л» обратилось с иском в Международный коммерческий арбитражный суд при Белорусской торгово-промышленной палате с требованием о замене ОАО «А» 15 единиц оборудования.

Подлежат ли удовлетворению требования товарищества «Л»?

Изменится ли ситуация, если в договоре, заключенном между ОАО «А» и товарищества «Л», содержалась оговорка о неприменении к нему норм Конвенции ООН от 11 апреля 1980 года «О договорах международной купли-продажи товаров»?

Задача 11

УП «А», резидент Республики Беларусь и ЗАО «Р», резидент Украины, заключили договор купли-продажи. В силу этого договора УП «А» должно было поставить ЗАО «Р» 5 единиц оборудования. 26 мая 2018 года ЗАО «Р» приняло данное оборудование, а 28 мая начало осуществлять его непрерывную эксплуатацию. Договором купли-продажи был оговорен гарантийный срок на указанное оборудование продолжительностью 2 года с момента начала эксплуатации. 20 июля 2018 года специалисты ЗАО «Р» установили дефект во всех пяти единицах оборудования, который на 1/4 снижает его производительность. ЗАО «Р» направило УП «А» претензию о замене поставленного им оборудования. УП «А» отклонило её, указав, что с 01.07.2018 года предприятие прекратило выпуск данного оборудования.

ЗАО «Р» обратилось в экономический суд Энской области Республики Беларусь с требованием о замене УП «А» 5 единиц оборудования, а также о возмещении убытков в размере стоимости продукции, которая могла быть изготовлена при той производительности оборудования, которая была оговорена в договоре купли-продажи.

Хозяйственный суд назначил технологическую экспертизу, поставленного оборудования, с привлечением и белорусских, и украинских экспертов.

Экспертное заключение содержало следующие выводы:

1. Дефект, влекущий снижение производительности оборудования на 1/4, действительно имеется во всех пяти единицах.
2. Данный дефект мог быть выявлен в течение 40–50 часов эксплуатации.

Подлежат ли удовлетворению требования ЗАО «Р»?

Изменится ли ситуация, если в договоре, заключенном между УП «А» и ЗАО «Р», содержалась оговорка о неприменении к нему норм Конвенции ООН от 11 апреля 1980 г. «О договорах международной купли-продажи товаров»?

Задача 12

Между ООО «А», резидентом Республики Беларусь, и ЗАО «М», резидентом Российской Федерации, был заключён договор купли-продажи. В силу данного договора ЗАО «М» должно было поставить ООО «А» 10 единиц оборудования. 18 апреля 2016 года оборудование было принято ООО «А».

5 июня 2016 года к ООО «А» предъявило претензию УП «Е», резиденту Российской Федерации. В этой претензии содержалось требование о взыскании с ООО «А» 5 % стоимости приобретенного им у ЗАО «М» оборудования, на том основании, что при его изготовлении данная организация неправомерно использовала техническое решение, которое запатентовано как изобретение УП «Е» в патентном органе Российской Федерации. Согласно претензии УП «Е» ЗАО «М» должно было включить в контрактную стоимость оборудования 5 % его стоимости в качестве суммы лицензионных платежей, подлежащих уплате УП «Е» как правообладателю на соответствующее изобретение.

ООО «А» обратилось в арбитражный суд Энской области Российской Федерации с требованием о взыскании с ЗАО «М» 5 % стоимости поставленного им оборудования в связи с наличием прав и притязаний третьих лиц на него. ЗАО «М» требование ООО «А» не признало, указав, что техническое решение, использованное при изготовлении оборудования, имеет принципиальные различия с изобретением, патент на которое принадлежит УП «Е».

Подлежат ли удовлетворению требования ООО «А»?

Изменится ли ситуация, если в договоре, заключенном между ООО «А» и ЗАО «М», будет содержаться оговорка о неприменении к нему норм Конвенции ООН от 11 апреля 1980 года «О договорах международной купли-продажи товаров»?

Задача 13

1 октября 2013 года между ОАО «А», резидентом Республики Беларусь и компанией «М», резидентом Македонии, был заключён договор международной купли-продажи товаров. В тексте договора не было прямых или косвенных ссылок на Конвенцию ООН от 11.04.1980 года. Согласно данному договору ОАО «А» должно было поставить компании «М» партию холодильных установок. Сторонами был согласован срок передачи товара: 20 дней с момента осуществления платежа компанией «М». Однако в связи с изменившимися обстоятельствами ОАО «А» поставило компании «М» партию холодильных установок досрочно, в течение пяти дней с момента осуществления последним платежа. Компания «М» приняла досрочную поставку без каких-либо оговорок. Затем в ходе осмотра компания «М» выявила существенные недостатки поставленных холодильных установок (вместо обеспечения температуры 30 градусов, они обеспечивали 15 градусов). Об этом компания «М» уведомила ОАО «А». Последнее осуществило замену поставленных

холодильных установок на новые, которые целиком отвечали условиям контракта. Замена была осуществлена за 3-е суток до истечения 20-дневного срока поставки. Расходы по уплате таможенных платежей за новую партию холодильных установок понесло ОАО «А».

Компания «М» приняла новые холодильные установки, а первоначально поставленные установки были вывезены со склада компании «М» за счёт ОАО «А».

Спустя месяц компания «М» обратилась в Международный арбитражный суд при торгово-промышленной палате Республики Беларусь (орган, избранный сторонами для разрешения споров) с требованием о взыскании с ОАО «А» убытков, возникших в связи с вынужденным повторным осмотром новой партии установок, а также о взыскании неустойки за просрочку исполнения на 13 дней.

В заявлении компания «М» указала на то, что в соответствии с правом государства – продавца, ГК Республики Беларусь, досрочная поставка не освобождает от ответственности за просрочку обязательства.

В предоставленном ОАО «А» отзыве на заявление компании «М» ОАО «А» сослалось на статью 37 Конвенции ООН «О договорах международной купли-продажи товаров», согласно которой продавец, досрочно исполнивший обязательство по поставке, сохраняет право на замену некачественного товара до наступления срока исполнения.

В ходе разбирательства представитель компании «М» опроверг доводы ОАО «А» о применении к данному контракту Конвенции ООН от 11.04.1980 года, так как Македония, государство места нахождения коммерческого предприятия покупателя, не является участником данной Конвенции.

Подлежит ли применению Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» от 11.04.1980 года к контракту, заключённому между резидентом Республики Беларусь и резидентом Македонии?

Изменится ли ситуация, если продавец будет являться резидентом Македонии, а покупатель – резидентом Республики Беларусь?

Правомерно ли требование компании «М»?

Задача 14

Между ОАО «Д», резидентом Республики Беларусь, и товариществом «А, Д и Компания», резидентом Литвы, был заключён договор купли-продажи, в соответствии с которым ОАО «Д»

обязалось поставить товариществу «А, Д и К» партию товаров. В договоре не было прямой или косвенной ссылки на Конвенцию ООН от 11.04.1980 года.

ОАО «Д» не осуществило поставку в установленный договором срок. Товарищество «А, Д и Компания» установило дополнительный срок исполнения обязательства. ОАО «Д» осуществило поставку за сутки до истечения срока. Однако в ходе осмотра, произведённого уже на следующие сутки, специалисты товарищества «А, Д и Компания» выявили несоответствие товара одному из трёх дополнительных целевых назначений, обусловленных контрактом.

После этого товарищество «А, Д и Компания» обратилось в Экономический суд по месту нахождения ОАО «Д» с иском, содержащим требование о расторжении договора международной купли-продажи.

В ходе судебного разбирательства представители товарищества «А, Д и Компания» не представили доказательств того, что несоответствие товара одному из трёх дополнительных назначений лишает товарищества того, на что оно было вправе рассчитывать при заключении договора. Однако при этом был представлен акт осмотра, который был осуществлён на следующие сутки после истечения дополнительного срока, предоставленного товариществом «А, Д и Компания» ОАО «Д» для исполнения обязательства.

Подлежит ли удовлетворению требование резидента Литвы о расторжении договора?

Задача 15

Между ОАО «Л», резидентом Республики Беларусь и АО «В», резидентом Польши, был заключён договор купли-продажи. Согласно данному договору ОАО «Л» обязалось поставить определённый товар. Контрактная стоимость составила 30 тыс. евро. Договор содержал ссылку на изменение положений Конвенции от 11.04.1980 года, а именно стороны ограничили максимальный размер суммы возмещения убытков до 75 % контрактной стоимости товара. Это ограничение было компенсировано повышенным размером неустойки (0,4 % за каждый день просрочки, вместо обычных 0,15 % контрактной стоимости за каждый день просрочки).

ОАО «Л» не поставило товар по истечении как основного, так и дополнительного срока, установленного покупателем АО «В». АО «В» направило отзывную оферту трём резидентам Республики Беларусь. Все трое резидентов Республики Беларусь прислали контрферты АО «В». Контрферта резидента «1» содержала цену

товара 33 тыс. евро, контроферта резидента «2» содержала цену 40 тыс. евро и контроферта резидента «3» содержала цену в 35 тыс. евро. АО «В» приобрело товар у резидента «2» по цене 40 тыс. евро.

Затем АО «В» обратилось в суд с иском о расторжении договора с ОАО «Л». Данное исковое заявление содержало требование о возмещении убытков с ОАО «Л» в размере разницы между контрактной стоимостью и ценой аналогичного товара, приобретённого у другого поставщика. Размер убытков составил 10 тыс. евро или 33 % контрактной стоимости. В ходе разбирательства ОАО «Л» потребовало снизить размер суммы возмещения до 3 тыс. евро. В качестве доказательств ОАО «Л» представило ответ на запрос, присланный резидентом «1», который содержал цены данного предприятия на идентичный товар – 33 тыс. евро. В возражении ОАО «Л» сослалось на норму Конвенции от 11.04.1980 года о последствиях непринятия потерпевшей стороной мер к снижению убытков. На это резидент Польши АО «В» заявил о том, что стороны заключили соглашение об изменении правил Конвенции о порядке определения размера убытков.

Подлежит ли удовлетворению требование ОАО «Л» о снижении размера убытков до 3 тыс. евро.

Тема 2. Система условий поставки. Сфера и порядок применения Инкотермс–2010

1. Сфера и порядок применения Инкотермс-2010. Структура и особенности Инкотермс-2010.

2. Условия поставки, предусматривающие минимальный объём обязательств продавца.

3. Условия поставки, предусматривающие средний объём обязательств продавца.

4. Условия поставки, предусматривающие максимальный объём обязательств продавца.

Основные понятия

Инкотермс-2010 (англ. *Incoterms, International commerce terms*) — международные правила (писаный торговый обычай

делового оборота) по толкованию наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли. Международные торговые термины представляют собой стандартные условия договора международной купли-продажи, которые определены заранее в международном признанном документе и вступают в силу с 1 января 2011 года. Инкотермс-2010, как многие предыдущие редакции Инкотермс (Инкотермс-2000, Инкотермс-1990 и другие), является международным правовым обычаем, что не позволяет его применять к конкретному договору международной купли-продажи автоматически, по умолчанию продавца и покупателя. По этой причине для применения любого из одиннадцати условий поставки к конкретному контракту международной купли-продажи в тексте договора должна быть надлежащая (корректная) ссылка на одно из условий поставки Инкотермс-2010.

EXW, «Ex Works» («франко-завод») – условие поставки Инкотермс-2010, в соответствии с которым продавец-экспортер осуществляет поставку посредством предоставления товара в собственность покупателя в своих помещениях или в ином согласованном месте (т. е. на предприятии, складе и т. д.). Продавцу необязательно осуществлять погрузку товара на любое транспортное средство, он также не обязан выполнять формальности, необходимые для вывоза (экспорта), если таковые применяются, а тем более нести бремя таможенного и иного оформления товара для транзита и импорта.

FCA, «Free Carrier» («франко перевозчик») – условие поставки Инкотермс-2010, в соответствии с которым продавец-экспортер осуществляет передачу товара в собственность покупателя посредством его передачи в качестве груза первому перевозчику или иному лицу (экспедитору), номинированному покупателем, в своих помещениях или в ином обусловленном пункте. Согласно FCA от продавца требуется выполнение формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе или транзите через третьи страны.

FAS, «Free alongside ship» («свободно вдоль борта судна») – условие поставки Инкотермс-2010, в соответствии с которым продавец-экспортер осуществляет передачу товара в собственность покупателя посредством его передачи в качестве груза первому перевозчику, а соответствующая обязанность продавца считается исполненной с момента, когда товар размещен вдоль борта

номинированного покупателем судна. FAS возлагает на продавца обязанность выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе или транзите товара через третьи страны.

FOB, «Free on Board» («свободно на борту») – условие поставки Инкотермс-2010, в соответствии с которым продавец-экспортер осуществляет передачу товара в собственность покупателя посредством его предоставления в качестве груза первому перевозчику, а соответствующая обязанность продавца считается исполненной с момента, когда товар погружен на борт судна, номинированного покупателем в поименованном порту отгрузки, или обеспечивает предоставление поставленного таким образом товара. FOB обязывает продавца выполнить таможенные формальности для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе или транзите товара через третьи страны.

CFR, «Cost and Freight» («стоимость и фрахт») – условие поставки Инкотермс-2010, в соответствии с которым продавец-экспортер осуществляет передачу товара в собственность покупателя посредством его предоставления в качестве груза первому перевозчику, а соответствующая обязанность продавца считается исполненной с момента, когда товар погружен на борт судна, номинированного и нанятого продавцом в поименованном порту отгрузки, или обеспечивает предоставление поставленного таким образом товара. CFR обязывает продавца выполнить таможенные формальности для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе или транзите товара через третьи страны. Согласно этому условию продавец обязан покрыть таможенные издержки при транзите товара через третьи страны, если эти издержки являются обязательными для продавца в соответствии с условиями заключенного им договора перевозки.

CIF, «Cost, Insurance and Freight» («стоимость и фрахт») – условие поставки Инкотермс-2010, в соответствии с которым продавец-экспортер осуществляет передачу товара в собственность покупателя посредством его передачи в качестве груза первому перевозчику, а соответствующая обязанность продавца считается

исполненной с момента, когда товар погружен на борт судна, номинированного и нанятого продавцом в поименованном порту отгрузки, или обеспечивает предоставление поставленного таким образом товара. При этом продавец обязан заключить договор страхования риска утраты или повреждения товара в период его транспортировки, так как риск утраты товара в этот период несет покупатель, а условия перевозки определяет продавец. CFR обязывает продавца выполнить таможенные формальности для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе или транзите товара через третьи страны. Согласно этому условию продавец обязан покрыть таможенные издержки при транзите товара через третьи страны, если эти издержки являются обязательными для продавца в соответствии с условиями заключенного им договора перевозки.

CPT, «Carriage paid to» («перевозка оплачена до места назначения») – условие поставки Инкотермс-2010, в соответствии с которым продавец-экспортер осуществляет передачу товара в собственность покупателя посредством его передачи в качестве груза первому перевозчику или иному лицу (экспедитору), номинированному и нанятому продавцом, в своих помещениях или в ином обусловленном пункте. Согласно CPT от продавца требуется выполнение формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе или транзите через третьи страны. Согласно этому условию продавец обязан покрыть таможенные издержки при транзите товара через третьи страны, если эти издержки являются обязательными для продавца в соответствии с условиями заключенного им договора перевозки.

CIP, «Carriage, Insurance paid to» («перевозка и страхование оплачены до места назначения») – условие поставки Инкотермс-2010, в соответствии с которым продавец-экспортер осуществляет передачу товара в собственность покупателя посредством его предоставления в качестве груза первому перевозчику или иному лицу (экспедитору), номинированному и нанятому продавцом, в своих помещениях или в ином обусловленном пункте. При этом продавец обязан заключить договор страхования риска утраты или повреждения товара в период его транспортировки, так как риск утраты товара в этот период несет покупатель, а условия

перевозки определяет продавец. Согласно СРТ от продавца требуется выполнение формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе или транзите через третьи страны. Согласно этому условию продавец обязан покрыть таможенные издержки при транзите товара через третьи страны, если эти издержки являются обязательными для продавца в соответствии с условиями заключенного им договора перевозки.

DAP, «Delivered at Place» («поставка в месте назначения на границе») – условие поставки Инкотермс-2010, в соответствии с которым продавец-экспортер осуществляет передачу товара в собственность покупателя посредством его передачи в согласованном с покупателем месте назначения, находящимся на границе или на территории определенного государства, посредством доставки на транспортном средстве, готовом к разгрузке. DAP обязывает продавца выполнить таможенные формальности для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, и уплачивать импортные пошлины. Наличие или отсутствие обязанности продавца по осуществлению таможенного оформления товара для транзита через третьи страны, а также возложение на продавца бремени транзитных издержек напрямую зависит от того, на какой границе или на территории какого государства находится согласованное сторонами место передачи товара в собственность покупателя.

DAT «Delivered at Terminal» («поставка до терминала на границе») – условие поставки Инкотермс-2010, в соответствии с которым продавец-экспортер осуществляет передачу товара в собственность покупателя посредством его передачи в согласованном с покупателем месте назначения, находящемся на границе или на территории определенного государства, посредством разгрузки товара и его помещения в терминал. DAT обязывает продавца выполнить таможенные формальности для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе. Наличие или отсутствие обязанности продавца по осуществлению таможенного оформления товара для транзита через третьи страны, а также возложение на продавца бремени транзитных издержек напрямую зависит от того, на какой границе или на территории какого

государства находится согласованное сторонами место передачи товара в собственность покупателя.

DDP «Delivered duty paid» («Поставка с оплатой пошлины») – условие поставки Инкотермс-2010, в соответствии с которым продавец-экспортер осуществляет передачу товара в собственность покупателя посредством его передачи в согласованном с покупателем месте назначения, находящемся на территории определенного государства, посредством разгрузки товара и его помещения в терминал. DDP обязывает продавца выполнить таможенные формальности для вывоза, транзита через третьи страны и ввоза, а также уплатить необходимые для этого таможенные платежи.

Нормативные правовые акты и правовые обычаи

1. Инкотермс–2010 [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.

2. Инкотермс–2000. – Санкт-Петербург, 2002. – 84 с.

3. Гражданский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : принят Палатой представителей 28 октября 1998 г.; одобрен Советом Республики 19 ноября 1998 г. // Консультант плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.

4. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1 [Электронный ресурс] : от 30 ноября 1994 г. // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр». – Москва, 2018.

Литература

1. Леанович, Е. Б. Международные коммерческие и внешне-экономические договоры / Е. Б. Леанович. – Минск : Беларусь, 2003. – 120 с.

2. Вабищевич, С. С. Внешнеэкономическая деятельность в Республике Беларусь: правовые перспективы : монография / С. С. Вабищевич. – Минск : Молодеж. науч. об-во, 2005.– 232 с.

3. Толочко, О. Н. Внешнеэкономические сделки: учеб. пособие / О. Н. Толочко. – Гродно : Гродн. гос. ун-т, 2002. – 123 с.

Практические задания

Задача 1

Какое условие поставки целесообразнее всего применить покупателю к контракту, если продавец настаивает на передаче товара на территории своего государства, но при этом согласен (но не требует) осуществить таможенное оформление товара для экспорта, уплатить экспортные таможенные платежи и заключить за свой счёт договор перевозки? В перевозке морским и внутренним водным транспортом необходимости нет.

Выбор необходимо осуществить в двух ситуациях:

а) покупатель осведомлён о перевозчике, к услугам которого согласен обратиться продавец, и имеет информацию о том, что это надёжная транспортная компания;

б) покупатель не осведомлён о перевозчике, к услугам которого согласен обратиться продавец.

Обоснуйте ваш выбор.

Задача 2

Какое условие поставки целесообразнее всего применить продавцу к контракту международной купли-продажи, если покупатель настаивает на передаче товара на территории своего государства, но при этом согласен (но не требует) уплатить импортные таможенные платежи и осуществить таможенное оформление для импорта? Необходимость перевозки товара морским транспортом отсутствует.

Обоснуйте ваш выбор.

Задача 3

Какое условие поставки целесообразнее всего применить покупателю к контракту, если продавец настаивает на передаче товара в порту отправления, при этом согласен (но не требует) оплатить перевозку, осуществить экспортное таможенное оформление и оплатить экспортные таможенные платежи?

Выбор необходимо осуществить в двух ситуациях:

а) покупатель осведомлён о перевозчике, к услугам которого согласен обратиться продавец, и имеет информацию о том, что это надёжная судоходная компания;

б) покупатель не осведомлён о перевозчике, к услугам которого согласен обратиться продавец.

Обоснуйте ваш выбор.

Задача 4

18 мая 2019 года был заключён договор купли-продажи между резидентом Польши товариществом «Р» и резидентом Республики Беларусь ОАО «К» на условиях DDP – «поставка с оплатой пошлины». В соответствии с договором продавец, товарищество «Р», обязан был поставить товар покупателю ОАО «К». Продавец после завершения таможенного оформления Гродненской таможней отказался оплатить договор перевозки с автотранспортной фирмой «В» до места нахождения покупателя, города Бобруйска. ОАО «К» оплатило перевозку, а затем направило претензию продавцу. Продавец отклонил претензию, и ОАО «К» обратилось в третейский суд.

Какое решение примет третейский суд?

Задача 5

Между резидентом Республики Беларусь ОДО «Е» и резидентом Азербайджана АО «Г» был заключён договор МКП на условиях СРТ «фрахта / перевозка оплачены до места назначения». Продавец АО «Г» оплатил перевозку и сдал товар первому перевозчику. Затем товар был передан второму перевозчику, транспортное средство которого попало в аварию, товар частично был утрачен.

Кто в данной ситуации несёт риск случайной гибели товара?

Задача 6

10 января 2018 года между ООО «А», резидентом Республики Беларусь, и акционерной компанией «Д», резидентом Ливии, был заключён договор международной купли-продажи. В соответствии с данным договором АК «Д» должна была поставить на условиях «франко-завод» партию товара ООО «А». Стороны договорились применять к положениям контракта нормы Инкотермс-2010 об условии EXW («франко-завод»). 25 января была осуществлена передача товара на складе продавца представителю ООО «А». Однако выяснилось, что экспорт данного товара из Ливии подлежит лицензированию. Представитель ООО «А» довёл до сведения АК «Д», что ООО «А» согласно выплатить сбор за получение лицензии и расходы по обращению к соответствующим специалистам, но не может получить лицензию, так как в соответствии с законодательством Ливии за экспортной лицензией должен обращаться экспортёр, то есть АК «Д».

АК «Д» отказало ООО «Д» в содействии в получении лицензии, сославшись на то, что в соответствии с базисом поставки «франко-завод» оно выполнило свои обязательства по договору

международной купли-продажи товаров, передав партию товара в распоряжение покупателя на складе.

Дайте оценку действиям АК «Д»?

Задача 7

Между ОАО «Т», резидентом Республики Беларусь, и компанией «Нарвик Индастри», резидентом Норвегии, был заключён договор купли-продажи, согласно которому «Нарвик Индастри» обязалась поставить ОАО «Т» партию товара. По условиям договора доставка товара покупателю должна была быть осуществлена посредством смешанной перевозки. Пункт отправления – порт Берген, пункт назначения – железнодорожная станция Гродно. Стороны избрали в отношении своего контракта базис поставки FCA «франко-перевозчик», регламентируемый правилами Инкотермс-2010.

Первый этап смешанной перевозки осуществлялся морским транспортом от порта Берген до порта Клайпеда с дальнейшей перевалкой на железнодорожный транспорт.

При погрузке партии товаров в порту Берген на борт судна «Ставангер» начался восьмибалльный шторм. Капитан судна «Ставангер», руководствуясь инструкциями судоходной компании, в целях избежания повреждений борта, несмотря на незавершённую погрузку отвёл судно от погрузочного причала на рейд. При попытке возврата непогруженных контейнеров на пристань часть из них сорвалась с кранов и утонула в акватории порта.

Представители ОАО «А» обратились в компанию «Нарвик Индастри» с требованием восполнить недопоставку, вызванную утратой части товаров при погрузке. Но норвежская компания заявила представителю ОАО «Т», что риск случайной гибели товара перешёл на покупателя после момента доставки товара в порт.

Правомерно ли требование ОАО «Т» об осуществлении допоставки товара?

Изменились бы ситуации, если бы стороны применили к своему контракту условия поставки:

- а) FAS «франко вдоль борта судна»;*
- б) FOB «франко борт»;*
- в) CFR «стоимость и фрахт»;*
- г) CIF «стоимость, страхование и фрахт».*

Задача 8

Между ОАО «А», резидентом Украины, и ЗАО «Т», резидентом Беларуси, был заключен договор купли-продажи. Согласно данному

договору ОАО «А» должно было поставить товар на условиях СРТ «фрахта / перевозка оплачены до места назначения», а именно до г. Мозыря, где находилось ЗАО «Т». Во время перегрузки товара с железнодорожного транспорта украинского перевозчика на автомобильный транспорт белорусского перевозчика возникли дополнительные расходы, не отраженные в договорах перевозки, заключенных с обоими перевозчиками ОАО «А». Данная перегрузка, согласно договорам перевозки, осуществлялась на товарной станции г. Суммы (Украина). Дополнительные расходы возникли у белорусского автомобильного перевозчика в связи с оплатой работы грузчиков и платой за нахождение его транспортных средств на территории товарной станции.

После доставки товара до склада ЗАО «Т» в г. Мозыре автомобильный перевозчик отказался передать ЗАО «Т» причитающийся ему груз (товар, приобретенный у ОАО «А»), пока ЗАО «Т» не возместит ему дополнительные расходы, возникшие при перегрузке груза. ЗАО «Т» возместило данные расходы автомобильному перевозчику и обратилось в хозяйственный суд с требованием о взыскании данных расходов с продавца, ОАО «А», который заключил договоры перевозки на доставку товара до покупателя.

Подлежит ли удовлетворению требование ЗАО «Т»?

Изменилась ли бы ситуация, если бы поставка по данному договору осуществлялись не на условиях СРТ «фрахта / перевозка оплачены до места назначения», а на условиях:

- а) DAP «поставка до места»;***
- б) DAT «поставка до терминала».***

Задача 9

Между ОАО «А», резидентом Беларуси, и АК «С», резидентом Польши, был заключен договор купли-продажи. Согласно данному договору АК «С» должна была поставить несколько партий товара на условиях «франко-перевозчик». К моменту очередной поставки по данному договору в Польше был принят нормативный правовой акт, увеличивающий экспортную таможенную пошлину на соответствующий товар на 20 %.

АК «С» обратилась в Международный арбитражный суд при Белорусской торгово-промышленной палате с требованием о взыскании с ОАО «А» суммы, уплаченной им в результате увеличения экспортной таможенной пошлины.

Подлежит ли удовлетворению требование АК «С»?

Изменилась ли бы ситуация, если бы поставки по данному договору осуществлялись не на условиях FCA «франко-перевозчик», а на условиях:

- а) EXW «франко-завод»;*
- б) CPT «фрагт/перевозка оплачены до места назначения».*

Задача 10

Между УП «А», резидентом Республики Беларусь, и товариществом «Д», резидентом ФРГ, был заключён договор на условиях DAP «поставка до места на границе». В силу этого договора товарищество «Д» должно было поставить УП «А» оборудование. Данное оборудование было доставлено перевозчику. Однако выяснилось, что Польша ввела лицензию на транзит оборудования данного вида. товарищество «Д» заявило, что оно обязано было поставить оборудование до границы страны-экспортёра, т. е. ФРГ и Польши. А соответственно оно обязано оплатить только экспортные таможенные процедуры.

УП «А» обратилась в заранее оговоренный сторонами третейский суд с требованием обязать товарищество «Д» уплатить в бюджет Польши сбор за транзитную лицензию.

Какое решение примет третейский суд?

Кто несёт расходы по осуществлению таможенных процедур, связанных с поставкой до границы?

Что понимается под термином «граница» для целей условия поставки DAP «поставка до места на границе»?

Изменились ли бы правовые последствия, если бы в договоре был указан населённый пункт, расположенный в районе польско-белорусской границы?

Проверочная контрольная работа по темам 1 и 2

Вариант 1

Задание 1. Ответьте на вопросы выбора норм частного права, в качестве регулятора внешнеэкономических договорных отношений.

1. Какое условие поставки целесообразнее всего применить покупателю к контракту, если продавец настаивает на передаче товара на территории своего государства, но при этом согласен (но не требует) осуществить таможенное оформление (декларирование) товара для экспорта, уплатить экспортные таможенные платежи и

заключить за свой счёт договор перевозки? В перевозке морским и внутренним водным транспортом необходимости нет.

Выбор необходимо осуществить в двух ситуациях:

а) покупатель осведомлён о перевозчике, к услугам которого согласен обратиться продавец, и имеет информацию о том, что это надёжная транспортная компания;

б) покупатель не осведомлён о перевозчике, к услугам которого согласен обратиться продавец.

2. Что целесообразнее для продавца:

а) применение к контракту международной купли-продажи положений Конвенции ООН от 11.04.1980 года, регламентирующих обязанность продавца по передаче товара свободным от прав третьим лицам;

б) применение к контракту международной купли-продажи положений Гражданского кодекса Республики Беларусь (Гражданского кодекса Российской Федерации), регламентирующих обязанность продавца по передаче товара свободным от прав третьих лиц?

Задание 2. Составьте таблицу условий поставки, содержащихся в Incoterms–2010, исходя из содержания обязанности продавца по передаче товара в определённом каждым условием поставки месте. Пример применительно к условию поставки EXW «франко-завод» представлен ниже (таблица 1).

Таблица 1

Название условия	Передача товара на территории государства экспорта			
	Передача товара на коммерческом предприятии (складе)	Передача товара первому перевозчику	Передача товара на причале в порту отправления (до начала погрузки на судно первого перевозчика)	Передача товара по завершении загрузки судна первого перевозчика в порту отправления
EXW	+			

Окончание таблицы 1

Название условия	Передача товара на границе государства экспорта (или какой-либо другой, в том числе и государства импорта)			
	Передача товара на согласованной сторонами границе	Передача товара в порту назначения на согласованной сторонами границе до начала разгрузки судна в порту назначения		Передача товара в порту назначения на согласованной сторонами границе по завершении разгрузки судна в порту назначения
EXW				
	Передача товара на территории государства импорта			
	Передача товара в пункте назначения в любом согласованном месте на территории государства импорта	Передача товара в пункте назначения на территории государства импорта до начала разгрузки	Передача товара в пункте назначения на территории государства импорта после завершения разгрузки	Передача товара в любом согласованном сторонами месте на территории государства импорта, в том числе и на складе покупателя-импортера
EXW				

Вариант 2

Задание 1. Ответьте на вопросы выбора норм частного права в качестве регулятора внешнеэкономических договорных отношений.

1. Какое условие поставки целесообразнее всего применить продавцу к контракту международной купли-продажи, если покупатель настаивает на передаче товара на территории своего государства, но при этом согласен (но не требует) уплатить импортные таможенные платежи и осуществить таможенное оформление (декларирование) для импорта? Необходимость перевозки товара морским транспортом отсутствует.

2. У продавца имеется возможность выбора применимых к контракту требований к качеству товара:

а) содержащихся в Конвенции ООН от 11.04.1980 года;

б) содержащихся в Гражданском кодексе Республики Беларусь (Гражданском кодексе Российской Федерации).

Какие из этих требований целесообразнее выбрать продавцу с точки зрения его имущественных интересов?

Задание 2. Составьте таблицу условий поставки, содержащихся в Incoterms-2010, исходя из распределения между продавцом и покупателем обязанностей, составляющих «таможенную очистку» (таможенное оформление, уплату таможенных платежей и иных подобных расходов) для экспорта, транзита и импорта каждым условием поставки Incoterms-2010. Пример применительно к условию поставки EXW «франко-завод» представлен ниже (таблица 2)

Таблица 2

Название условия	Таможенная очистка товара для экспорта (вывоза из государства экспорта)			
	Содействие покупателю в оформлении документации за счет и на риск покупателя, за исключением получения лицензии или разрешения на экспорт	Содействие покупателю в оформлении документации за счет и на риск покупателя, в том числе и путем получения лицензии или разрешения на экспорт	Оформление документации	Уплата таможенных платежей и иные подобные расходы
EXW	+			
Название условия	Таможенная очистка товара для транзита через третьи страны		Таможенная очистка товара для импорта (ввоза в государство, где находится покупатель)	
	Оформление документации	Уплата таможенных платежей и иные подобные расходы	Оформление документации	Уплата таможенных платежей и иные подобные расходы
EXW				

Продолжите таблицу 2 применительно к остальным условиям поставки, содержащимся в Incoterms-2010

Вариант 3

Задание 1. Ответьте на вопросы выбора норм частного права в качестве регулятора внешнеэкономических договорных отношений.

1. Какое условие поставки целесообразнее всего применить покупателю к контракту, если продавец настаивает на передаче товара в порту отправления, при этом согласен (но не требует)

оплатить перевозку, осуществить экспортное таможенное оформление (декларирование) и оплатить экспортные таможенные платежи?

Выбор необходимо осуществить в двух ситуациях:

а) покупатель осведомлён о перевозчике, к услугам которого согласен обратиться продавец, и имеет информацию о том, что это надёжная судоходная компания;

б) покупатель не осведомлён о перевозчике, к услугам которого согласен обратиться продавец.

2. У покупателя имеется возможность выбора применимых к контракту международной купли-продажи положений, регламентирующих определение размера убытков:

а) содержащихся, в Конвенции ООН от 11.04.1980 года;

б) содержащихся, в Гражданском кодексе Республики Беларусь (Гражданском кодексе Российской Федерации)?

Какие из этих положений целесообразнее выбрать продавцу?

Задание 2. Составьте таблицу условий поставки, содержащихся в Incoterms-2010, исходя из содержания обязанности продавца по доставке товара в определённое место за счет продавца согласно положениям каждого условия поставки. Пример применительно к условию поставки EXW «франко-завод» представлен ниже (таблица 3)

Таблица 3

Название условия	Доставка товара в место назначения на территории государства экспорта			
	Обязанность по доставке не предусмотрена	Доставка товара до пункта отправления первого перевозчика	Доставка товара на причал, в порт отправления	Доставка товара на борт судна, в порт отправления
EXW	+			
Название условия	Доставка товара в место назначения на границе государства экспорта или какого-либо другого государства, в том числе и на границе государства импорта			
	Доставка товара в место на согласованной сторонами границе	Доставка неразгруженного товара в место назначения на согласованной сторонами границе	Доставка разгруженного товара в место назначения на согласованной сторонами границе	

Окончание таблицы 3

EXW				
	Доставка товара в место назначения на территории государства импорта			
	Доставка товара в пункт назначения в любом согласованном месте на территории государства импорта	Доставка товара незгруженного в пункт назначения на территории государства импорта	Доставка незгруженного о товара в пункте назначения на территории государства импорта	Доставка товара в любое согласованное сторонами место на территории государства импорта, в том числе и на складе покупателя-импортера
EXW				

Продолжите таблицу 3 применительно к остальным условиям поставки, содержащимся в Incoterms-2010.

Тема 3. Правовое регулирование договора международного лизинга

1. Понятие и особенности международного лизинга (по Конвенции УНИДРУА «О международном финансовом лизинге»).
2. Понятие и особенности межгосударственного лизинга (по Конвенции «О межгосударственном лизинге»).
3. Понятие и особенности международного лизинга в соответствии с нормами гражданского законодательства Республики Беларусь и иностранных государств.

Основные понятия

Амортизация – перенесение стоимости постепенно изнашивающегося предмета лизинга (товара, оборудования) на стоимость вырабатываемой продукции.

Договор международного финансового лизинга – соглашение, достигнутое между субъектами предпринимательской деятельности, осуществляющими предпринимательскую деятельность на территории разных государств о возмездной передаче товара во владение и пользование лизингополучателя (арендатора), который был приобретен лизингодателем в собственность у поставщика,

определенного лизингополучателем с учетом родовых и видовых характеристик, если право их определения не было передано лизингодателю в соответствии с данным договором.

Лизинг (финансовая аренда) – вид инвестиционно-предпринимательской деятельности, связанной с приобретением имущества и передачей его в пользование по договору государству в лице его уполномоченных органов, физическому или юридическому лицу на определенный срок в целях получения прибыли (дохода) или достижения социального эффекта с учетом амортизации предмета лизинга при участии лизингодателя, поставщика, лизингополучателя и других участников лизингового проекта.

Межгосударственный лизинг – составная часть (составляющая) международного лизинга, в котором участвуют лизинговые компании и хозяйствующие субъекты двух и более государств – участников Конвенции СНГ от 25 ноября 1998 года «О межгосударственном лизинге».

Международный лизинг – лизинговая деятельность, в которой участвуют лизинговые компании и хозяйствующие субъекты любых двух и более иностранных государств.

Оговорка о неприменении – согласованное сторонами инициированное существенное условие договора международного финансового лизинга о неприменении всех или части правил Конвенции УНИДРУА от 28 мая 1988 года «О международном финансовом лизинге» в качестве регулятора отношений, возникающих из такого договора, заключенного между субъектами, осуществляющими предпринимательскую деятельность на территории государств, ратифицировавших данную Конвенцию.

Право, применимое к договору международного финансового лизинга – совокупность норм гражданского и (или) торгового права государства места нахождения лизингодателя или лизингополучателя или иного государства, частное право которого выбрано сторонами в результате заключения пророгационного соглашения или определенное медиатором или судом в результате применения коллизионных норм, содержащихся в актах гражданского законодательства государства места нахождения обеих сторон договора.

Пророгационное соглашение – соглашение сторон внешнеэкономической сделки, в том числе и договора международного финансового лизинга о выборе норм гражданского или торгового права определенного государства в качестве регулятора отношений, возникающих на основе этой сделки.

Нормативные правовые акты и правовые обычаи

1. О международном финансовом лизинге: Конвенция УНИДРУА от 28 мая 1988 года // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2000. – № 19. – С. 12–35.
2. О межгосударственном лизинге [Электронный ресурс]: Конвенции СНГ от 25 ноября 1998 года // Консультант плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.
3. Гражданский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]: принят Палатой представителей 28 октября 1998 г.; одобрен Советом Республики 19 ноября 1998 г. // Консультант плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1 [Электронный ресурс]: от 30 ноября 1994 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1994. – № 32.

Литература

1. Дегтярёва, О. И. Организация и техника внешнеторговых операций / О. И. Дегтярёва. – М. : ДатаСтром, 1992. – 122 с.
2. Жемен, С. Торговое право / С. Жемен, Л. Лакур. – М. : Международные отношения, 1995. – 265 с.
3. Фисенко, И. В. Сборник международных договоров. Международная торговля. Международный гражданский процесс / И. В. Фисенко. – Минск : Амалфея, 1999. – 544 с.
4. Андриасова, И. В. Лизинг как разновидность коммерческих сделок / И. В. Андриасова. – М. : ДЕЛЮ, 1991. – 86 с.
5. Канашевский, В. А. Внешнеэкономические сделки: материально-правовое и коллизионное регулирование / В. А. Канашевский. – М. : Волтерс Клувер, 2008. – 608 с.

Задача 1

ОАО «А», резидент Республики Беларусь, и ООО «Б», резидент Российской Федерации, заключили договор лизинга, согласно которому ОАО «А» (лизингодатель) обязалось приобрести у УП «В», резидента Республики Беларусь, оборудование для ООО «Б» (лизингополучателя) и передать его во владение и пользование ООО «Б» на срок 18 месяцев. Арендная плата согласно данному договору

должна была выплачиваться ежемесячно и составлять 0,5 % от стоимости лизингового оборудования по договору купли-продажи, заключенному между лизингодателем и поставщиком этого оборудования. В договоре лизинга не было предусмотрено обязанностей лизингодателя по выбору оборудования, однако переговоры с поставщиком, УП «В», вели представители ОАО «А» (лизингодателя). В ходе переговоров УП «В» было предложено несколько видов оборудования: с высокими характеристиками, со средними характеристиками и с низкими характеристиками. Последнее УП «В» предложило приобрести по значительно более низкой цене. Зная о финансовых сложностях лизингополучателя, ОАО «А» направило ООО «Б» информационное письмо с указанием условий приобретения всех трех видов лизингового оборудования. В данном письме содержалась рекомендация о приобретении оборудования с низкими характеристиками, так как в этом случае ООО «Б» сможет значительно сократить размер арендной платы, определяемой исходя из стоимости лизингового оборудования.

ООО «Б» поручило ОАО «А» приобрести лизинговое оборудование с низкими характеристиками. После передачи указанного оборудования в лизинг ООО «Б» общество установило, что производительность оборудования в два раза меньше, чем ее величина, оговоренная в договоре купли-продажи, заключенном между ОАО «А» и УП «В». ООО «Б» предъявило УП «В» требование о замене данного оборудования, которое УП «В» не удовлетворило. После этого ООО «Б» заявило в хозяйственный суд следующие требования к ОАО «А»:

- расторгнуть договор лизинга;
- принять обратно лизинговое оборудование;
- возместить убытки, в размере стоимости недополученной продукции в результате меньшей (в сравнении с оговоренной) производительностью лизингового оборудования, которое эксплуатировалось ООО «Б» 36 дней.

Подлежат ли удовлетворению требования ООО «Б»?

Задача 2

ОДО «А», резидент Республики Беларусь, заключило с АО «И», резидентом Литвы, договор лизинга, согласно которому АО «И» должно было приобрести оборудование для последующей передачи в лизинг ОДО «А». Оборудование было приобретено у товарищества «М», тоже резидента Литвы. При приемке оборудования ОДО «А» был выявлен значительный дефект. ОДО «А» дало согласие на

устранение данного дефекта товариществом «М». На его устранение потребовалось 2 месяца. За этот период ОДО «А» не выплачивало арендную плату АО «И».

После ввода оборудования в эксплуатацию ОДО «А» предъявило в Международный арбитражный суд при Белорусской торгово-промышленной палате (орган разрешения споров, избранный сторонами) требование о взыскании с товарищества «М» убытков в размере стоимости произведенной продукции в результате простоя оборудования, обусловленного дефектом, для устранения которого потребовалось два месяца. Кроме того, АО «И» предъявило требование к товариществу «М» о взыскании неуплаченной ОДО «А» арендной платы за два месяца простоя оборудования и процентов за просрочку ее уплаты.

Подлежат ли удовлетворению требования ОДО «А» и АО «И»?

Задача 3

УП «В», резидент Республики Беларусь, должно было принять лизинговое оборудование по договору лизинга, заключенному с ЗАО «Л», резидентом Польши, и договору купли-продажи, заключенному между ЗАО «Л» и ООО «Н», также резидентом Польши.

ООО «Н» просрочило поставку оборудования на два месяца. За это время на 20 % возросли транспортные расходы, которые нес лизингодатель, поскольку договор купли-продажи был заключен на условии EXW «франко-завод». Кроме того, на 30 % возросли расходы по вводу в эксплуатацию оборудования, которые согласно договору лизинга должен был нести лизингополучатель.

ЗАО «Л» также обратилось в суд с требованием о взыскании с ООО «Н» убытков в размере повышенной части транспортных расходов.

УП «В» обратилось в суд с требованием о взыскании с ООО «Н» убытков в размере повышенной части расходов по вводу лизингового оборудования в эксплуатацию.

Подлежат ли удовлетворению требования ЗАО «Л» и УП «В»?

Задача 4

Между ОАО «А», резидентом Азербайджана, и ООО «Б», резидентом Беларуси, был заключен договор лизинга. Согласно данному договору ООО «Б» (лизингодатель) обязано было приобрести у УП «АМЗ» десять грузовых автомобилей и передать их в лизинг сроком на два года ОАО «А» (лизингополучателю). УП «АМЗ» просрочило поставку данных автомобилей на два месяца. За

это время у ОАО «А» государственным органом Азербайджана, осуществляющим лицензирование данной деятельности, была отозвана лицензия на осуществление международных автомобильных грузоперевозок, в связи с отсутствием должного количества транспортных средств. Если бы данные автомобили были своевременно переданы ОАО «А» в лизинг, то оно бы соответствовало лицензионным требованиям, касающимся парка транспортных средств. Для получения новой лицензии ОАО «А» потребовалось шесть месяцев. Эти шесть месяцев оно вынужденно не осуществляло международные грузоперевозки, в связи с чем должно было возместить грузоотправителям убытки в размере 487 тыс. долларов США. Из-за временного отсутствия значительной выручки ОАО «А» не смогло выплачивать арендную плату ООО «Б» за шесть месяцев вынужденного неосуществления перевозок. Сумма задолженности по арендной плате ОАО «А» перед ООО «Б» составила 35 тыс. долларов США, включая пеню, предусмотренную договором за просрочку данного платежа в сумме 4 300 долларов США.

ОАО «А» (лизингополучатель) заявило в хозяйственный суд Энской области Республики Беларусь следующие требования:

– о взыскании с УП «АМЗ» убытков в размере 487 тыс. долларов США (реальный ущерб) и 326 тыс. долларов США (упущенная выгода), а именно средний размер прибыли, обычно получаемый ОАО «А» от осуществления своей деятельности, который не был получен ОАО «А» в результате неосуществления грузоперевозок в течение шести месяцев;

– о взыскании с УП «АМЗ» пени, предусмотренной договором поставки, заключенным между ООО «Б» (лизингодателем) и УП «АМЗ» за просрочку поставки автомобилей на два месяца, в сумме 1750 долларов США.

Примерно в этот же период ООО «Б» (лизингодатель) в хозяйственный суд Энской области Республики Беларусь было заявлено требование о взыскании с УП «АМЗ» суммы пени за неполучение от ОАО «А» (лизингополучателя) суммы арендной платы в течение шести месяцев из-за вынужденного приостановления лизингополучателем своей деятельности и его неплатежеспособности, вызванной этим фактом. Данная сумма составила 4 200 долларов США.

1. Подлежат ли удовлетворению требования ОАО «А» (лизингополучателя) и ООО «Б» (лизингодателя)?

2. В полном объеме?

3. Частично?

Тема 4. Правовое регулирование договора международной перевозки грузов

1. Правовое регулирование договора международной перевозки грузов автомобильным транспортом.

2. Правовое регулирование договора перевозки груза морским транспортом.

3. Правовое регулирование договора перевозки грузов железнодорожным и воздушным транспортом.

4. Правовое регулирование международной смешанной перевозки грузов.

Основные понятия

Договор морской перевозки груза – договор, в соответствии с которым перевозчик за уплату фрахта обязуется перевезти груз морем из одного порта в другой; однако договор, охватывающий перевозку морем, а также перевозку каким-либо иным способом, рассматривается как договор морской перевозки лишь в той степени, в какой он относится к перевозке морем.

Коносамент – документ, который подтверждает договор морской перевозки и прием или погрузку груза перевозчиком и в соответствии с которым перевозчик обязуется сдать груз против этого документа. Указание в документе о том, что груз должен быть сдан приказу поименованного лица или приказу, или предьявителю, представляет собой такое обязательство.

Расчетная единица заимствования – единица «специального права заимствования», как она определена Международным валютным фондом.

Договор смешанной перевозки – договор, на основании которого оператор смешанной перевозки за уплату провозных платежей обязуется осуществить или обеспечить осуществление международной смешанной перевозки.

Оператор смешанной перевозки – любое лицо, которое от собственного имени или через другое действующее от его имени лицо заключает договор смешанной перевозки и выступает как сторона договора, а не как агент, или от имени грузоотправителя или перевозчиков, участвующих в операциях смешанной перевозки, и принимает на себя ответственность за исполнение договора.

Владелец вагона – лицо, владеющее вагоном на праве собственности или ином правовом основании и внесенное в качестве такового в реестр транспортных средств в соответствии с национальным законодательством.

Груз – товар, вагон в качестве транспортного средства, не принадлежащий перевозчику, и другие объекты, принимаемые к перевозке с оформлением договора перевозки.

Интермодальная транспортная единица (ИТЕ) – контейнер, съемный автомобильный кузов, полуприцеп, предназначенные для перевозки грузов двумя или более видами транспорта без перегрузки самого груза при смене вида транспорта.

Нормативные правовые акты и правовые обычаи

1. Об унификации некоторых правил о коносаменте [Электронный ресурс]: Международная конвенция: от 25 августа 1924 года // Консультант плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.

2. О договоре международной перевозки грузов (КДПГ): Конвенция от 19 мая 1956 года // Пром.-торговое право. – 1998. – № 9, 10. – С. 155–179.

3. О морской перевозке грузов [Электронный ресурс]: Конвенция ООН: от 31 марта 1978 года // Консультант плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.

4. О международных смешанных перевозках грузов [Электронный ресурс]: Конвенция ООН от 24 мая 1980 года // Консультант плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.

5. Конвенция для унификации некоторых правил, касающихся воздушных перевозок [Электронный ресурс]: подписана в Варшаве 12 октября 1929 года // Консультант плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.

Литература

1. Леанович, Е. Б. Международные коммерческие и внешнеэкономические договоры / Е. Б. Леанович. – Минск: Беларусь, 2003. – 120 с.

2. Вабищевич, С. С. Внешнеэкономическая деятельность в Республике Беларусь: правовые перспективы : монография / С. С. Вабищевич. – Минск : Молодеж. науч. об-во, 2005.– 232 с.

3. Толочко, О. Н. Внешнеэкономические сделки : учеб. пособие / О. Н. Толочко. – Гродно : Гродн. гос. ун-т, 2002.– 123 с.

4. Тихиня, В. Г. Международное частное право : учебник / В. Г. Тихиня. – Минск : ИООО «Право и экономика», 2004. – 404 с.

Практические задания

Задача 1

Между ОАО «А», резидентом Беларуси, и ООО «АТК Б», российской автотранспортной компанией, был заключен договор перевозки грузов, согласно которому ООО «АТК Б» обязано было доставить партию товаров ОАО «А» другому резиденту России, ООО «В», грузополучателю.

В ходе принятия груза к перевозке в г. Орше ООО «АТК Б» установило наличие внешних повреждений в таре, в которую была помещена данная партия товара. Лицо, ответственное за принятие груза к перевозке, сделало об этом отметку в накладной, не уведомив при этом уполномоченное должностное лицо ОАО «А» (грузоотправителя). После доставки груза ООО «В» данная организация уведомила ОАО «А», что товар имеет серьезные повреждения, обусловленные повреждениями его тары. ООО «В» предъявило ОАО «А» требование о замене партии товара, так как договор купли-продажи между ними был заключен на условии DDU.

ОАО «А» предъявило регрессное требование о взыскании стоимости пришедшего в негодность товара в ходе перевозки к перевозчику, ООО «АТК Б». Сумма требования была рассчитана ОАО «А» исходя из стоимости приведенного в негодность груза, которая составляла, согласно договору купли-продажи, заключенному между ОАО «А» и ООО «В», 40 франков за 1 килограмм его веса брутто. Кроме того, ОАО «А» предъявило ООО «АТК Б» требование о возмещении расходов, связанных с утилизацией приведенного в негодность груза на территории России, и возмещении расходов на доставку ООО «В» новой партии товаров, взамен приведенной в негодность при перевозке.

Подлежат ли удовлетворению требования ОАО «А» к ООО «АТК Б»?

В полном ли объеме?

Задача 2

Между белорусским автомобильным перевозчиком и украинским грузоотправителем был заключен договор перевозки груза, согласно которому белорусская автотранспортная компания ОАО «АТК А» обязана была доставить партию товара украинского отправителя белорусскому получателю. Украинский отправитель на 16 дней задержал передачу груза перевозчику. Из-за этого у перевозчика не осталось свободных автомобилей с закрытыми кузовами (они в этот период были задействованы для выполнения обязательств по другим договорам перевозки). Представитель ОАО «АТК А» направил украинскому отправителю предложение в письменной форме, согласно которому перевозка может быть начата немедленно, но на автомобилях с брезентовым покрытием кузова, либо перевозка может быть осуществлена на автомобилях с закрытыми кузовами, но по истечении пяти суток. Украинский отправитель дал письменное согласие на перевозку груза на автомобилях с брезентовым покрытием.

В ходе перевозки товар был испорчен (приведен в полную негодность) в результате проникновения влаги из-за дождей, шедших на протяжении всего маршрута.

Белорусский грузополучатель предъявил украинскому грузоотправителю требование о замене партии товара, так как договор купли-продажи между ними был заключен на условиях DDU.

Украинский грузоотправитель предъявил регрессное требование о взыскании стоимости пришедшего в негодность товара в ходе перевозки к перевозчику, ОАО «АТК А». Сумма требования была рассчитана украинским отправителем исходя из стоимости приведенного в негодность груза, которая составляла, согласно договору купли-продажи, заключенному между ним и белорусским грузополучателем, 55 франков за 1 килограмм его веса брутто. Кроме того, украинский отправитель предъявил ОАО «АТК А» требование о возмещении расходов, связанных с утилизацией приведенного в негодность груза на территории Республики Беларусь и расходов на доставку белорусскому получателю новой партии товара, взамен приведенной в негодность при перевозке.

Подлежат ли удовлетворению требования украинского грузоотправителя к ОАО «АТК А»?

В полном ли объеме?

Задача 3

Между ОАО «А», белорусским отправителем, и ОАО «Мильнираге компани», литовской судоходной компанией, был заключен договор перевозки минерального сырья из порта Клайпеда голландскому грузополучателю, который должен был принять груз в порту назначения Роттердам. Согласно коносаменту применению к данной перевозке подлежала Конвенция об унификации некоторых правил о коносаменте 1924 года. Договор купли-продажи минерального сырья между ОАО «А» и голландским покупателем, для исполнения которого осуществлялась морская перевозка, был заключен на условии «FOB Klaipeda». Во время погрузки груза на судно в порту Клайпеда произошла поломка погрузочных средств, в результате чего при погрузке с погрузочных кранов сорвалось в Куржский залив 6 контейнеров, которые содержали 1/5 груза. Погрузка осуществлялась под контролем ответственных лиц ОАО «Мильнираге компани», однако обязанность судоходной компании по погрузке не была оговорена ни в договоре перевозки, ни в коносаменте.

ОАО «А» предъявило ОАО «Мильнираге компани» требование о возмещении полной стоимости утраченного груза. Затем такое же требование предъявил ОАО «Мильнираге компани» и голландский грузополучатель.

Стоимость груза составила, согласно договору купли-продажи, 1100 расчетных единиц или 5 расчетных единиц за каждый килограмм веса брутто утраченного груза.

Подлежит ли удовлетворению требование ОАО «А»?

Подлежит ли удовлетворению требование голландского грузополучателя?

Изменилась ли бы ситуация, если бы договор купли-продажи минерального сырья, во исполнение которого осуществлялась морская перевозка, был заключен не на условии «FOB Klaipeda», а «FAS Klaipeda»?

Изменилась ли бы ситуация, если бы коносамент содержал ссылку не на Конвенцию об унификации некоторых правил о коносаменте 1924 года, а на Конвенцию ООН от 31 марта 1978 года «О морской перевозке грузов»?

Производственно-практическое издание

Михайлов Дмитрий Игоревич

**ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Договорные отношения

Практическое пособие

Редактор *В. И. Шкредова*

Корректор *В. В. Калугина*

Подписано в печать 29.05.2019. Формат 60×84 1/16.

Бумага офсетная. Ризография. Усл. печ. л. 2,8.

Уч.-изд. л. 3,1. Тираж 25 экз. Заказ 444.

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования

«Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины».

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 3/1452 от 17.04.2017.

Специальное разрешение (лицензия) № 02330 / 450 от 18.12.2013.

Ул. Советская, 104, 246019, Гомель.