

В. Общие условия купли-продажи и типовые договоры Доклад Генерального секретаря

Возможность разработки общих условий купли-продажи, охватывающих широкий круг товаров (A/CN.9/78)

СОДЕРЖАНИЕ

	Пункты	Стр.		Пункты	Стр.
I. ВВЕДЕНИЕ	1—5	93	H. Торговые условия	69—76	101
II. МЕТОД АНАЛИЗА И СТРУКТУРА ИССЛЕДОВАНИЯ	6—9	94	I. Страхование	77—81	102
III. АНАЛИЗ ОБЩИХ УСЛОВИЙ ЭКЕ, ОТНОСЯЩИХСЯ К ЗЕРНЫМ	10—23	94	J. Документация	82—86	103
A. Общие замечания	10—12	94	K. Транспортировка товара	87—89	103
B. Договоры на взаимной и не на вза- имной основе	13—14	95	L. Данные по отгрузке, инструкции, уве- домления, дата погрузки	90—99	104
C. Состояние в момент отгрузки и ус- ловия поставки фжи (гарантирован- ные условия при разгрузке); вес в момент отгрузки и полная выгрузка	15—16	95	M. Гарантия	100—106	105
D. Вид перевозки: по морю, по внутрен- ним водным путям и по железной дороге	17—21	95	N. Переход риска	107—112	106
E. Сиф, фоб и другие типовые торго- вые условия	22	96	O. Условия платежа	113—127	106
F. Общие замечания в отношении об- щих условий ЭКЕ	23	97	P. Уведомление о претензиях	128—134	108
IV. АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЙ, СОДЕРЖА- ЩИХСЯ В РАЗЛИЧНЫХ ОБРАЗЦАХ ОБЩИХ УСЛОВИЙ	24—180	97	Q. Средства защиты при нарушении ус- ловий поставки	135—153	108
A. Составление договора	30—36	98	R. Средства защиты при поставке това- ров, не соответствующих условиям контракта	154—160	110
B. Лицензии	37—40	98	S. Средства защиты при невыполнении других обязательств	161—163	111
C. Налоги, пошлины и штрафы	41—43	99	T. Средства защиты продавца в отно- шении просрочки платежа со сторо- ны покупателя	164—166	112
D. Количество: колебания; определение доставленного количества	44—49	99	U. Освобождение от ответственности	167—178	112
E. Качество товаров и его подтверж- дение	50—55	99	V. Прочие положения	179—180	114
F. Упаковка	56—57	100	V. ВЫВОДЫ И БУДУЩАЯ РАБОТА	181—200	114
G. Место и время доставки	58—68	100	<i>Приложения</i>		
			I. ТИПОВЫЕ ФОРМЫ ДОГОВОРОВ О КУПЛЕ- ПРОДАЖЕ ЗЕРНОВЫХ, ПОДГОТОВЛЕННЫЕ ПОД ЭГИДОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОМИС- СИИ ДЛЯ ЕВРОПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪ- ЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ *		116
			II. ПЕРЕЧЕНЬ ОБЩИХ УСЛОВИЙ, РАССМАТ- РИВАЕМЫХ В ЧАСТИ IV ДОКЛАДА		116

* Прилагается только к подлиннику.

I. ВВЕДЕНИЕ

1. Комиссия на своей сессии просила Генерального секретаря:

«предпринять исследование практической возможности разработки общих условий, охватывающих более широкий круг товаров. Исследование должно учитывать, среди прочего, выводы, содержащиеся в [докладе о ходе осуществления программы, который будет представлен на четвертой сессии], о котором говорилось выше в пункте 1, и анализ общих условий Экономической комиссии для Европы, который будет представлен Японией»¹.

2. В соответствии с этой просьбой Генеральный секретарь представил Комиссии на ее четвертой сессии доклад, охватывающий первую стадию изучения практической возможности разработки общих условий, охватывающих более

широкий круг товаров². Эта стадия исследования имела целью выделение и анализ проблем, рассматривающихся в общих условиях, текст которых содержится в документе A/CN.9/R.6.

3. В свете этого доклада Комиссия просила Генерального секретаря «продолжать свое исследование о возможности разработки общих условий, охватывающих более широкий круг товаров, и, по возможности, представить это исследование на пятой сессии Комиссии»³.

4. В ответ на это решение Генеральный секретарь представил Комиссии на ее пятой сессии доклад о второй стадии исследования о практических возможностях⁴. Основываясь на этом докладе, Комиссия просила Генерального секретаря:

«представить Комиссии на ее шестой сес-

² Документ A/CN.9/54, Ежегодник ЮНСИТРАЛ, том II: 1971 г., часть вторая, I, B, 1.

¹ Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее третьей сессии (1970 г.), *Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, двадцать пятая сессия, Дополнение № 17 (A/8017)*, пункт 102 b, Ежегодник ЮНСИТРАЛ, том I: 1968—1970 гг., часть вторая, III, A.

³ Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее четвертой сессии (1971 г.), *Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, двадцать шестая сессия, Дополнение № 17 (A/8417)*, пункт 106, Ежегодник ЮНСИТРАЛ, том II: 1971 г., часть первая, II, A.

⁴ Документ A/CN.9/69.

сии окончательное исследование о практических возможностях разработки общих условий, охватывающих более широкий круг товаров, и, по возможности, приступить к разработке руководящих принципов по этому вопросу и к составлению проектов таких общих условий»⁵.

5. Настоящий доклад является завершением исследования практических возможностей, на которое имеется ссылка выше. Генеральный секретарь также завершил подготовку первого проекта «общих» условий. Однако было решено, что по причинам, изложенным ниже, такой проект должен быть представлен Комиссии лишь после консультаций с торговыми объединениями и другими заинтересованными организациями в различных регионах мира и пересмотра проекта с учетом таких консультаций.

II. МЕТОД АНАЛИЗА И СТРУКТУРА ИССЛЕДОВАНИЯ

6. Как известно, основной целью первой стадии исследования о практических возможностях, представленного Комиссии на ее четвертой сессии, было выделение вопросов, которые обычно содержатся в существующих общих условиях, охватывающих широкий круг товаров. Известно также, что в результате этого исследования Генеральный секретарь сделал следующие предварительные выводы:

а) хотя не все вопросы, выделенные в исследовании, содержатся во всех общих условиях или касаются всех видов товаров, это обстоятельство само по себе необязательно исключает включение таких вопросов в проект «общих» общих условий; в тех случаях, когда положение относится только к конкретному товару или виду товаров в тексте общих условий, могла бы быть предусмотрена ограниченная применимость этого положения;

б) нет необходимости составлять отдельные формы общих условий, предусматривающих различные условия доставки, такие как фоб или сиф; интерпретация всех этих выбираемых условий могла быть включена в один свод общих условий, и стороны могли бы договариваться, какое из этих условий должно применяться к договору, вместо того чтобы согласовывать форму, которая должна применяться к их договору;

в) возможность составления «общих» общих условий зависит не от решения на данной стадии того, какие вопросы следует охватить в таком проекте, но скорее от того, возможно ли выработать формулировку об основных вопросах, которые могли бы быть включены в общие условия неограниченной применимости.

⁵ Доклад Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о работе ее пятой сессии (1972 г.), *Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, двадцать седьмая сессия, Дополнение № 17* (A/8717), пункт 43, Ежегодник ЮНСИТРАЛ, том III: 1972 г., часть первая, II, А.

7. С целью проверки правильности этих предварительных выводов в настоящем исследовании анализируется ряд общих условий, относящихся к различным видам товаров. Этот анализ преследует двоякую цель:

а) сравнить вопросы, рассматриваемые в «общих» общих условиях, с вопросами, рассматриваемыми в общих условиях ограниченной применимости; и

б) сравнить положения, включенные в оба вида общих условий, с целью обеспечения удовлетворительного источника для выработки единообразных положений по различным затронутым вопросам, которые были бы применимы ко всем товарам или к широкому кругу товаров.

8. С этой целью в части III настоящего доклада анализируются положения общих условий ЭКЕ, относящихся к зерновым (общие условия №№ 1А — 8В), и из этого анализа делаются выводы для использования при рассмотрении возможности и желательности составления «общих» общих условий.

9. В части IV этого исследования проводится дальнейший анализ и сравниваются формулировки, о которых говорилось выше, с общими условиями, относящимися к другим сельскохозяйственным продуктам, готовым сельскохозяйственным продуктам, лесу, каучуку, полезным ископаемым и различным видам товаров фабричного производства и машиностроительной промышленности. Эти общие условия перечислены в приложении II. В части V настоящего исследования излагаются конечные выводы и определенные рекомендации в отношении будущей работы по вопросу об общих условиях купли-продажи и типовых договорах.

III. АНАЛИЗ ОБЩИХ УСЛОВИЙ ЭКЕ, ОТНОСЯЩИХСЯ К ЗЕРНОВЫМ

А. Общие замечания

10. Экономическая комиссия для Европы Организации Объединенных Наций (ЭКЕ) разработала 16 различных форм о купле-продаже зерновых. Восемь из них относятся к купле-продаже на условиях сиф (морские перевозки), две — к купле-продаже на условиях фоб (морские перевозки), две — к купле-продаже с перевозками по железной дороге. Остальные четыре относятся к купле-продаже с перевозками по внутренним водным путям (две на условиях сиф и две на условиях фоб). Все эти общие условия перечислены в приложении I к настоящему докладу.

11. Следует отметить, что общие условия ЭКЕ, относящиеся к зерновым, касаются в той или иной форме и более подробно тех же вопросов, которые выделены в предварительном исследовании⁶, за исключением двух вопросов: вопроса о

⁶ Документ A/CN.9/54; раздел D; Ежегодник ЮНСИТРАЛ, том II: 1971 г., часть вторая, I. В. 1.

передаче собственности и вопроса о составлении договора. Следует, однако, отметить, что в связи с этими положениями ЭКЕ нет необходимости вырабатывать договор, потому что они составлены как типовые формы договоров, а не как общие условия.

12. Положения в различных общих условиях ЭКЕ, относящихся к зерновым, одинаковы, если не считать некоторых различий, большинство из которых обусловлено специфическими характеристиками вида перевозки или выбранных условий торговли, например сиф и фоб, на взаимной или не на взаимной основе и т. д. Эти различия изложены в пунктах 13—22, ниже.

В. Договоры на взаимной и не на взаимной основе

13. В этих общих условиях проводится различие между договорами на взаимной и не на взаимной основе, так что, когда качество доставленных товаров не отвечает качеству, о котором была достигнута договоренность:

а) по договору на взаимной основе покупатель имеет право на получение выплаты, если качество ниже того, о котором была достигнута договоренность, и должен произвести выплату продавцу, если качество выше;

б) по договору не на взаимной основе покупатель имеет право на получение выплаты, если качество ниже того, о котором была достигнута договоренность, но не несет обязанности обеспечения такой выплаты продавцу, если качество выше.

14. Поэтому все контракты на взаимной основе содержат дополнительные положения, предусматривающие, что покупатель должен обеспечить продавцу определенную выплату, если фактическое качество доставленных товаров лучше, чем качество, оговоренное в договоре.

С. Состояние в момент отгрузки и условия поставки ржи (гарантированные условия при разгрузке); вес в момент отгрузки и полная выгрузка

15. Вышеуказанные термины означают, гарантировано ли состояние грузов и определен ли окончательный вес в порту отгрузки или разгрузки. В зависимости от этого соответственно изменяются положения, связанные с этими терминами.

16. Следует отметить, что в то время как в случае морской перевозки на условиях сиф составляются специальные формы для каждой из двух вышеуказанных возможностей, в случае перевозки по внутренним водным путям или по железной дороге не существует отдельных форм. В этих случаях оставляется пустое место, которое заполняется сторонами в целях указания места (отгрузки или выгрузки), где должны быть определены вес и состояние грузов.

Д. Вид перевозки: по морю, по внутренним водным путям и по железной дороге

17. Рассматриваемые общие условия ЭКЕ касаются лишь трех видов перевозки, а именно: по морю, по внутренним водным путям и по железной дороге; они не касаются других видов перевозки, таких как по шоссе или по воздуху.

18. Как указано выше, в пункте 10, отдельные договоры существуют лишь для условий сиф и фоб в случае перевозки по морю или по внутренним водным путям. Следовательно, не существует форм договоров для других торговых условий, используемых в международных торговых договорах, предусматривающих перевозку по морю или внутренним водным путям, таких как «стоимость и фрахт», «с пристани», «с судна» и фас.

19. Не выработано отдельных форм для различных торговых условий, используемых в случае перевозки по железной дороге. Таким образом, те же формы применимы при купле-продаже, осуществляемой на основе таких торговых условий, как «франко-вагон», «провоз оплачен до», «провоз оплачен до означенного пункта на границе экспортирующей страны» и «доставка в».

20. Существуют некоторые различия в положениях, содержащихся в различных формах, касающихся перевозки по морю, внутренним водным путям и железной дороге, которые обуславливаются непосредственно различием видов перевозки. Эти различия включают следующие:

а) В формах договоров, относящихся к морской перевозке, имеются положения, касающиеся отгрузки товаров, такие как положение о типе используемого судна, возможность отклонения и минимальный груз, который может быть отправлен на одном судне. Такие положения не содержатся в формах договоров для перевозки по внутренним путям, а также договоров для перевозки по железной дороге.

б) В договорах о морской перевозке, если стороны соглашаются определить вес товаров путем совместной проверки и покупатель в момент проверки отсутствует, вес, указанный в коносаменте, считается окончательным. В договорах о перевозке по внутренним водным путям, если *любая из сторон* отсутствует в подобном случае, взвешивание осуществляется присяжными весовщиками или в соответствии с обычаями порта отгрузки. В случае перевозки по железной дороге, если *любая из сторон* отсутствует, вес, установленный железной дорогой, будет считаться окончательным.

в) Число дней, в течение которых продавец должен информировать покупателя о дате отгрузки, в договорах о морской перевозке составляет от 2 рабочих дней до 10 календарных дней, в зависимости от пункта отгрузки и/или пункта разгрузки; в договорах о перевозке по внутренним водным путям этот период составляет от 2

до 5 рабочих дней, в зависимости от того, превышает ли расстояние между портами отгрузки и разгрузки 200 километров; в договорах о железнодорожной перевозке этот период составляет 1 рабочий день или как согласовано между сторонами.

21. С другой стороны, существуют различия в положениях, которые, по-видимому, не связаны непосредственно или обязательно с данным видом перевозки. Можно указать на следующие различия:

а) В договоре о морской перевозке продавец имеет право на возможное отклонение в отношении грузов до 10 процентов и до 5 процентов в отношении посылок. В договоре о перевозке по внутренним водным путям максимальный размер возможного отклонения составляет 5 процентов и в договоре о перевозке по железной дороге — 2 процента.

б) В договорах о морской перевозке на условиях сиф имеются положения о собственности и праве распоряжаться мешками, в которых доставляются товары. Таких положений не существует ни в договорах, относящихся к перевозке по железной дороге или по внутренним водным путям (сиф и фоб), ни в договорах о морской перевозке на условиях фоб.

с) В договоре о морской перевозке на условиях сиф, если покупатель осуществляет свое право отказа от товара, он не имеет права требовать замены товаров или претендовать на какое-либо возмещение, которое обычно предоставляется выполняющей условия стороне. В случае договоров о перевозке по внутренним водным путям или по железной дороге на условиях сиф не имеется такого ограничения, и вопрос о дополнительном возмещении оставляется на решение арбитража, если стороны не придут к соглашению.

д) В то время как в договорах о перевозке по морю или внутренним водным путям выражение «немедленная отгрузка» определяется как занимающая 6 рабочих дней и «быстрая отгрузка» как занимающая 21 календарный день, в договорах о железнодорожной перевозке выражение «немедленная отправка» определяется как занимающая 4 дня и «быстрая отправка» как занимающая 8 дней. Это время отсчитывается в случае договоров о перевозке по морю и по внутренним водным путям от даты подписания договора и в случае договоров о железнодорожной перевозке — от даты получения продавцом уведомлений об отправке со стороны покупателя.

е) В договорах о железнодорожной перевозке в дополнение к терминам, указанным в пункте д, выше, также определяются выражения «отправка по усмотрению», «определенный период отправки», «отправка в течение нескольких месяцев», и «отправка в течение одного месяца»; этих выражений нет в двух других типах договоров.

Е. Сиф, фоб и другие типовые торговые условия

22. Основные различия между сиф, фоб и типовыми торговыми условиями при перевозке по железной дороге, как они определяются в общих условиях ЭКЕ для зерновых, состоят в следующем:

а) В договорах сиф и о перевозке по железной дороге право на возможное отклонение в отношении отгружаемых товаров имеет *продавец*, в то время как в договорах фоб на такое отклонение может претендовать *покупатель*.

б) Договоры сиф содержат конкретные положения в отношении отгрузки, например, тип судна, положения об отклонении и т. д. Договоры фоб не содержат таких положений; вместо этого они содержат положения об обязательствах покупателя обеспечить судно или место на нем.

с) Договоры сиф содержат положения, касающиеся документов, которые продавец должен представить покупателю как в отношении типа документов, так и в отношении времени их представления. Подобные положения содержатся в договорах о перевозке по железной дороге; различие касается только типа документов, которые должны быть представлены. В договорах о перевозке на условиях фоб не указывается, какие документы должны быть представлены.

д) Договоры сиф также содержат подробные положения в отношении вида страховки, которую должен выбрать *продавец*, в то время как в договорах фоб страховку должен выбрать *покупатель*. В договорах о перевозке по железной дороге оставляется пустое место для заполнения в соответствии с соглашением сторон по этому вопросу.

е) В формах договоров сиф имеется положение о том, что *разгрузка* товаров производится за счет покупателя. В договорах о перевозке на условиях фоб и по железной дороге таких положений не имеется. Однако в договорах фоб имеется пустое место для заполнения в соответствии с соглашением сторон в отношении условий *погрузки*.

ф) В договорах о перевозке на условиях сиф и по железной дороге имеется положение, позволяющее *продавцу* увеличить время, отведенное для отгрузки, в то время как в договорах фоб таким правом пользуется *покупатель*.

г) Как указано выше, в пункте 21 с, в тех случаях, когда покупатель использует свое право отказаться от товаров, по договорам сиф он не имеет в дальнейшем права на какое-либо дополнительное возмещение, в то время как в договорах о перевозке по железной дороге вопрос о дополнительном возмещении решается путем соглашения или арбитража. В договорах фоб таких ограничений не имеется.

*Ф. Общие замечания в отношении
общих условий ЭКЕ*

23. В свете вышеприведенного анализа общих условий ЭКЕ, относящихся к зерновым, можно сделать следующие общие замечания:

а) Эти общие условия недостаточно всеобъемлющи, для того чтобы предусмотреть все торговые условия, используемые в международной торговле зерновыми, и они не предусматривают все виды перевозок (см. пункты 17 и 18). Это означает, что если стороны хотят использовать иные торговые условия, чем фоб и сиф, или, если они хотят, чтобы товары перевозились другим путем, а не по морю, внутренним водным путям или по железной дороге, то для этого не могут быть использованы общие условия ЭКЕ. Поэтому представляется, что общие условия, предусматривающие все виды перевозок и все или широкий круг торговых условий, были бы более полезными для деловых кругов.

б) Различия между положениями различных рассматриваемых общих условий, по-видимому, не оправдывают использование отдельных форм договоров для каждого торгового условия или вида перевозки. Представляется также, что множественность этих форм могла бы быть в целях удобства уменьшена путем включения относящихся к одному вопросу положений, касающихся различных торговых условий или видов перевозки, в один свод общих условий. Тот факт, что этот метод был широко использован в отношении торговых постановлений и условий, содержащихся в формах, касающихся перевозки по железной дороге, по-видимому, говорит о том, что это предложение можно осуществить. Если будет использован этот метод, то стороны должны будут указать, какое условие или вид транспорта они хотят использовать, вместо того чтобы выбирать соответствующую форму из 16 различных форм, подготовленных к настоящему времени ЭКЕ. Опасность неопределенности, которая может возникнуть, если стороны не смогут указать, какое условие или вид перевозки должны быть использованы, можно будет избежать путем выработки на этот случай положения в унифицированной форме.

с) Тот факт, что некоторые положения, которые не связаны обязательно и непосредственно с видом перевозки или выбранным торговым условием, фигурируют только в одних формах и не фигурируют в других, по-видимому, случаен, например положения, упомянутые в пунктах 21 *b*, 21 *c*, 21 *e* и положение о начале времени исполнения, упомянутое в пункте 21 *d*. Если это так, то, по-видимому, целесообразно включить одни и те же положения во все формы, за исключением тех случаев, когда положение применимо только в отношении определенной формы, касающейся конкретного вида перевозки, торгового постановления или условия.

д) Тот факт, что были составлены отдельные общие условия для различных видов перевозки

или различных торговых условий, по-видимому, не оправдывает различия в предоставлении возмещения, которое может потребовать покупатель в случае отказа от товаров (см. пункт 21 *c*, выше). Единообразие положений о правах и обязанностях сторон, где это возможно, значительно улучшило бы осознание ими таких прав и обязанностей и тем самым помогло бы избежать недоразумений и опоров.

**IV. АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЙ, СОДЕРЖАЩИХСЯ
В РАЗЛИЧНЫХ ОБРАЗЦАХ ОБЩИХ УСЛОВИЙ**

24. Как было разъяснено в пункте 9, выше, в этой части настоящего доклада анализируются положения, относящиеся к различным вопросам, которые содержатся в ряде общих условий. В Приложении II, ниже, перечисляются общие условия, которые анализируются в данном докладе. Необходимо отметить, что они подразделяются на пять основных категорий:

- А. «Общие» общие условия
- В. Общие условия, относящиеся ко всем или к какой-либо группе сельскохозяйственных продуктов
- С. Общие условия, относящиеся к группе несельскохозяйственных товаров
- Д. Общие условия, относящиеся к конкретным сельскохозяйственным продуктам
- Е. Общие условия, относящиеся к конкретным несельскохозяйственным товарам

25. В Приложении предусмотрены условные обозначения, относящиеся к каждой из формулировок. Например, девять «общих» общих условий (категория А, выше) обозначаются как А.1, А.2 и т. д.; восемнадцать общих условий, относящихся ко всем или к какой-либо группе сельскохозяйственных продуктов (категория В, выше), обозначаются как В.1, В.2 и т. д. В данном докладе ссылки на эти различные общие условия обычно приводятся с использованием условных обозначений, а не названий общих условий.

26. Вопросы, которые обсуждаются в данной части настоящего доклада, отнюдь не содержатся во всех общих условиях, перечисленных в Приложении II. Однако большая их часть содержится во многих рассматриваемых формулировках. Остальные вопросы рассматриваются потому, что они представляются важными, хотя и содержатся лишь в некоторых формулировках.

27. Необходимо отметить, что положения, которые анализируются в данной части доклада, более или менее касаются тех же вопросов, которые определены в предыдущем исследовании и содержатся в документе А/CN.9/54*. Однако некоторые из вопросов, определяемых в этом документе, рассматриваются в настоящем исследова-

* Ежегодник ЮНСИТРАЛ, том II: 1971 г., часть вторая, I, В, I.

нии по другим разделам или подразделяются на два или более подраздела.

28. Также необходимо отметить, что ссылки на формулировки, приводимые ниже, носят чисто иллюстративный характер и не являются исчерпывающими.

29. Однако в настоящем анализе не рассматриваются специфические положения, которые применимы лишь к конкретному товару; к ним относятся положения, касающиеся допустимого содержания влаги и требуемой способности к прорастанию отдельных сельскохозяйственных продуктов.

А. Составление договора

30. Вопросы, относящиеся к составлению договора, рассматриваются в различных общих условиях (например А.3, В.16, В.20, С.1, С.3, С.5, D.1, E.1, E.2). Типовые договоры (в противоположность общим условиям) обычно не содержат таких положений: например, формы договоров, подготовленные Экономической комиссией для Европы для торговли зерновыми (В.16, В.17, В.18, В.19).

31. Основными вопросами, касающимися составления договоров, которые затрагиваются в формулировках, находящихся на рассмотрении, являются: обязательный характер предложения, время принятия, последствия переговоров, предшествовавших заключению договора, форма договора и, наконец, действительность актов маклеров и агентов.

32. Что касается обязательности (то есть окончательности) предложения, то в принятых решениях имеются определенные различия. В соответствии с А.3 все предложения считаются для offerenta обязательными, если в предложении нет особых оговорок. Напротив, формулировка В.6 предполагает, что предложения всегда считаются «предложениями без обязательств». В положении В.20 избрана середина путем объявления о том, что предложения, отправляемые телеграммой или телексом, являются обязательными, в то время как предложения, отправляемые письменно, не обязательны.

33. Согласно некоторым формулировкам, предложение считается принятым тогда, когда лицо, которому делается предложение, отправляет письменное уведомление о его принятии (С.1, С.2, С.4), а согласно другим формулировкам, тогда, когда это уведомление о принятии получено offerentом (А.3, E.1, E.2).

34. В В.16, В.17, В.18, В.19, E.1, E.2 и E.5 предусматривается, что после составления договора все предыдущие устные или письменные переговоры, которые противоречат договору, перестают иметь силу. В соответствии с А.3 все такие переговоры, независимо от того, противоречат они договору или нет, теряют силу.

35. Некоторые формулировки требуют того, чтобы договор составлялся письменно (А.3, С.3).

В других признаются устные сделки, однако требуется письменное подтверждение. В соответствии с В.15 и В.20 лишь письменные подтверждения имеют силу, в то время как в соответствии с С.8 неподтверждение договора письменно никак не влияет на его действительность.

36. Некоторые формулировки также предусматривают действительность актов маклеров или агентов. Согласно некоторым из этих формулировок, договор может быть заключен или подписан должным образом уполномоченным представителем или агентом (E.1, E.2), согласно другим, такие договоры могут считаться действительными лишь в том случае, если они подтверждены самим участником договора (В.6, С.3, С.5). D.1 содержит требование о том, чтобы маклер во всех случаях сообщал имена покупателя и продавца другой стороне. С другой стороны, D.2 предполагает, что это следует делать лишь в определенных конкретных случаях.

В. Лицензии

37. По разделу лицензий рассматриваются следующие вопросы: какая сторона должна получать лицензию на экспорт или импорт и последствия задержки, отказа или изъятия лицензий правительственными властями.

38. Многие формулировки (например, В.16, В.18, В.19, В.20, D.3, E.3, E.6) требуют, чтобы каждая сторона получала лицензию, требуемую в ее стране. Другие формулировки (например, А.1 в отношении договоров на основе сиф, стоимость и фрахт, франко-судно и ФСП, А.2 и В.17) предполагают лишь, что лицензии на экспорт должны быть получены только продавцом, а лицензии на импорт — покупателем. Тем не менее, другие формулировки (А.1 в отношении договоров на основе франко-вагон фас и франко-пристань, А.2, А.9, В.1 в отношении договоров на основе уплаты пошлины и D.8) в зависимости от используемых торговых условий предполагают, что продавец должен предоставить лицензию на импорт, а покупатель — лицензию на экспорт.

39. Согласно большинству общих условий, задержка, отказ или изъятие требуемой лицензии правительственной властью позволяет любой стороне аннулировать договор (В.6, В.20, E.3, E.6) или считать договор недействительным (А.9, С.1). Однако формулировки E.1 и E.2 проводят разграничение между последствиями отказа, задержки и изъятия. В случае задержки договор считается недействительным. Отказ и изъятие, произведенные после того, как судно зафрахтовано или товары отправлены, рассматриваются как основание для освобождения от договора, в то время как изъятие до фрахтовки судна и отправки товаров дает право на отказ от договора.

40. Коренным образом отличающееся от этого решение принято во всех общих условиях Экономической комиссии для Европы для торговли зерновыми (например, В.16, В.17, В.18, В.19). Эти общие условия рассматривают как невы-

полнение обязательств отсутствие требуемой лицензии, вызванное любыми причинами, за исключением общего запрета на импорт и экспорт, который налагается после заключения договора.

С. Налоги, пошлины и штрафы

41. Все общие условия, которые не составлены для торговли на особых торговых условиях (например А.3, А.8, В.4, В.5, D.4, D.6, E.1, E.2, E.4, E.5), а также те, которые основаны на торговых условиях фоб, стоимость и фрахт или сиф (А.1, В.2, В.3, В.8, В.16, В.17, В.18, D.3, D.5, D.7), предусматривают, что все налоги, пошлины и штрафы, налагаемые в стране продавца или в стране происхождения товара, должны уплачиваться продавцом, а те, которые налагаются в стране покупателя или в стране назначения, выплачиваются покупателем.

42. Согласно общим условиям, предусматриваемым при купле-продаже на любых условиях, кроме фоб, стоимость и фрахт или сиф, вопрос о том, какая сторона ответственна за уплату налога, пошлин и штрафов, зависит от конкретных условий торгового соглашения. Так, в общих условиях, основанных на принципе франко-вагона и франко-завода (А.1) или на основе пограничного принципа (А.2), покупатель должен уплатить налоги, пошлины и штрафы, налагаемые в стране отправки или погрузки. В общих условиях, основанных на принципе доставки товара (А.2 и В.1), продавец также должен уплатить налоги, пошлины и штрафы, налагаемые в стране назначения. Представляется, что положение, касающееся условий фоб, стоимости и фрахта и сиф, упоминаемое в предыдущем пункте, применяется в случае купле-продажи на основе франко-вагона (В.1) или франко-судна (А.1).

43. Общие условия, которые касаются колебаний в ставках пошлин, налогов и штрафов, предполагают (за одним исключением), что такие колебания относятся за счет покупателя (А.8, D.1, D.4, D.5). D.8 предусматривает, что покупателя не затрагивают колебания в налогах, пошлинах и штрафах, первоначально выплаченных продавцом.

Д. Количество: колебания; определение доставленного количества

44. Большинство общих условий, которые предусматриваются при купле-продаже товаров большими партиями, допускает, что продавец или покупатель, в зависимости от того, кто предоставляет средства транспортировки, сдает или требует сдачи товара, в зависимости от каждого конкретного случая, в количестве до определенного процента больше или меньше, чем оговоренное количество. В соответствии с большинством этих общих условий (например, А.5, В.2, В.4, В.5, В.8, В.10, В.11, D.9, D.10 и т. д.) величина таких колебаний достигает 5 процентов. В соответствии с другими общими условиями величина колебания находится в пределах от 2 до 15 процентов (например, В.14, В.15, В.19, D.4, E.3, E.5,

E.6). В некоторых формулировках процентная величина допустимого колебания зависит от того, заявлено ли количество с употреблением слов «около», «примерно» или «приблизительно» (В.1, С.7, С.9, D.20) или же предполагается транспортировка его как «полного груза» (например, В.9).

45. Согласно некоторым формулировкам (В.6, В.7, В.13, В.14, В.15, В.16, В.17), в тех случаях, когда приемлемы отклонения, вопрос об излишке или недостатке данного количества должен регулироваться на основе договорной цены, тогда как согласно другим формулировкам он регулируется частично на основе договорной цены и частично на основе рыночной цены (В.11, В.18, В.19).

46. Многие общие условия включают положения, относящиеся к определению фактически доставленного количества товара. Эти общие условия содержат различные положения относительно того, следует ли определять это количество во время отгрузки или во время выгрузки. Так, формулировки А.3, В.1, В.2, В.16, В.17, С.9 предусматривают, что это количество должно определяться во время отгрузки, тогда как формулировки В.4, В.5, В.12, D.6, D.7, D.9, D.10 предполагают необходимость определения количества при выгрузке. Однако в некоторых общих условиях, например, В.18, В.19 и D.3, этот вопрос специально оставляется открытым для достижения сторонами соглашения.

47. В некоторых общих условиях предусматривается, что количество должно определяться официальными государственными властями или независимым учреждением, как, например, В.2, В.4, В.10, D.9, D.10, С.9. Некоторые формулировки предполагают, что продавец или покупатель, в зависимости от каждого конкретного случая, имеет право присутствовать при определении количества, проводимом в стране другой стороны, или наблюдать за ним (В.4, В.5, В.8, D.3, D.7, D.9, D.10 и С.9).

48. Другие формулировки предусматривают, что количество, указанное в коносаменте или в железнодорожной накладной, рассматривается как фактически доставленное количество (А.3, В.1, В.8, В.16, В.17, В.19 и D.3). Некоторые общие условия также предполагают возможность того, что стороны или их представитель совместно устанавливают доставленное количество (В.1, В.16, В.17, В.18 и В.19).

49. В ряде общих условий содержатся положения относительно определения веса тары и относительно того, что определенная процентная величина должна быть вычтена как вес тары из доставленного количества (В.1, В.2, В.3, D.3 и С.7).

Е. Качество товаров и его подтверждение

50. В большинстве общих условий, относящихся к сельскохозяйственным товарам, предусматривается, что данные товары должны быть товарами справедливого среднего качества (А.3,

B.1, B.7, B.11, B.14, B.15, B.16, B.17, B.18, B.19, D.1, D.6, D.9, D.10). В других общих условиях содержится требование о том, чтобы товары являлись товарами нормальной товарной кондиции (B.4, B.20, D.2). Что касается сельскохозяйственных товаров, то некоторые формулировки предусматривают, что эти товары должны соответствовать «стандартам, существующим в экспортирующей стране в отношении качества, ассортимента, размеров или маркировки» (E.1), или что это должно соответствовать товарам, обычно доставляемым продавцом (E.3), или «обычному среднему стандарту качества, существующему в стране продавца для сдачи данного типа товаров и соответственно (их) назначению» (A.3).

51. Некоторые общие условия предполагают, что в случае продажи по образцу товары должны точно соответствовать образцу, тогда как при продаже по типу образца соответствие может быть лишь приблизительным (B.20, C.7, C.8, C.9, D.3).

52. Некоторые общие условия требуют, чтобы продавец представлял покупателю свидетельство качества товаров путем представления декларации или другого подходящего сертификата (A.1, A.3, B.20). Согласно A.8, продавец должен представлять этот сертификат по требованию покупателя. Согласно формулировкам C.2 и C.4, подтверждение качества производится на предприятии продавца в присутствии покупателя.

53. Во многих общих условиях предусматривается подтверждение качества товара покупателем или его представителем во время или на месте отгрузки (например, B.8, B.17, B.18, B.19 и D.8). В других формулировках содержится требование о том, чтобы такое подтверждение проводилось в месте назначения (A.6, B.11, B.12, B.20, B.21, D.3, D.19). Согласно некоторым из этих общих условий, место подтверждения качества также определяется по договоренности между сторонами (B.16, B.17, B.18, B.19, E.2).

54. В некоторых общих условиях предусматривается, что в тех случаях, когда метод инспекции определен по соглашению между сторонами, или инспекция производится определенным официальным учреждением, результаты ее являются окончательными и не могут быть оспорены сторонами, например, A.4, A.9, B.16, B.17, B.18, B.19, E.1.

55. Многие общие условия, относящиеся к сельскохозяйственным продуктам, содержат положения, требующие подтверждения качества путем отбора образцов. Этот метод отбора образцов, а также их исследование регулируются подробными положениями, которые во многих отношениях отличаются друг от друга (D.7, B.9, B.10, B.20, B.21, B.11, B.8, D.3). Аналогичные положения содержатся в C.9, в котором речь идет о купле-продаже растительных и животных масел, жиров и т. д.

Ф. Упаковка

56. Различные формулировки оставляют вопрос о типе упаковки на усмотрение сторон для определения ими этого типа по договоренности (B.2, B.3, B.8, B.16, B.17, B.18, B.19). Однако некоторые общие условия определяют тип упаковки согласно тому, что принято в данных обстоятельствах (A.1, A.2, A.3, C.8). Формулировка A.3 требует, чтобы упаковка обеспечивала сохранность товаров во время транспортировки и при обычном обращении с ними. Некоторые формулировки, относящиеся к сельскохозяйственным товарам, предусматривают, чтобы товары сдавались в мешках конкретного описанного типа (B.5, B.6, B.20).

57. В ряде общих условий также содержатся положения относительно того, что упаковочный материал является собственностью покупателя и стоимость упаковки уже включена в цену (например, B.16, C.1, C.2, C.4, C.5).

Г. Место и время доставки

58. В ряде общих условий предусматривается, что доставка осуществляется либо путем передачи товара покупателю, либо уведомлением его о том, что товар находится в его распоряжении (C.3, C.5). В других общих условиях место доставки определяется в зависимости от того, кто платит за перевозку товара. В том случае, если оплата входит в обязанности продавца, он должен доставить товар на место назначения. С другой стороны, в том случае, когда перевозка оплачивается покупателем, продавец должен доставить товар к месту отгрузки (B.1, C.7).

59. В ряде формулировок предусматривается, что в том случае, когда в договоре не указывается место доставки, этим местом является контора продавца (B.6, C.1, C.2, C.4, C.5, C.8). Однако в соответствии с E.3 продавец должен бесплатно доставить товар к борту судна.

60. Многие формулировки содержат положения, определяющие значение некоторых выражений, обычно используемых в международной торговле для указания предельных сроков, в течение которых должен быть отгружен товар. Однако эти определения отличаются друг от друга. Так, например,

а) «немедленная доставка» означает доставку в течение:

- 3 дней после заключения договора (B.9, B.10);
- 6 рабочих дней со дня, следующего за датой заключения договора (B.16, B.17);
- 4 рабочих дней со дня получения погрузочных инструкций от покупателя (B.19);
- 7 дней в том случае, если транспортировка производится по железной дороге, и 10 дней в том случае, если транспортировка производится паромом (B.20);

— 15 дней со дня, следующего за датой купли-продажи (D.3);

b) «срочная доставка» означает доставку в течение:

— 8 рабочих дней (B.19) после получения погрузочных инструкций;

— 10 дней в том случае, если доставка производится по железной дороге, и от 14 до 30 дней в том случае, если доставка производится морем, в зависимости от расстояния, «по получении погрузочных инструкций от покупателя или после получения уведомления о предоставлении всех необходимых лицензий или после открытия согласованного кредита» (B.20);

— 10 дней с даты заключения договора, но в течение 3 дней в том случае, если производится местная купля-продажа, как, например, купля-продажа путем обмена товарами (B.1);

— 21 дня со дня, следующего за датой заключения договора (B.16, B.18).

61. Некоторые общие условия содержат положения, в которых рассматривается тот или иной аспект времени доставки. Так, D.3 предусматривает, что в том случае, когда в договоре не зафиксировано время доставки, доставка считается «срочной», то есть производимой в течение 30 дней со дня купли-продажи, тогда как, согласно E.4, покупатель должен дать инструкции относительно «срочной» доставки в течение 10 недель со дня заключения договора. С другой стороны, согласно C.2 и C.4, это время должно быть определено по соглашению между сторонами через 6 месяцев после даты заключения договора.

62. В том случае, когда договор предусматривает период доставки, этот период начинается после: a) даты составления договора или b) даты получения продавцом аванса, согласованного в договоре (C.1), или той даты, когда продавец получает уведомление о выдаче лицензии на импорт (C.2, C.4). C.4 также предусматривает, что, если осуществление договора зависит от планов, спецификаций или информации, которые должен предоставить покупатель, начало этого периода может быть отсрочено до получения таких документов.

63. Формулировки B.9, B.10, D.9 и D.10 содержат положения, касающиеся вычисления периодов, выраженных в месяцах или полумесяцах.

64. Многие общие условия предусматривают, что сторона, которая должна предоставить средства транспортировки, может путем уведомления другой стороны продлить время доставки. Большинство этих формулировок допускают продление времени доставки до 8 дней (B.5, B.6, B.12, B.13, B.14, B.15, B.16, B.18, D.7), тогда как другие допускают 3 дня (B.9), 15 дней (B.4) или один месяц (B.8, C.1). Общие условия B.5, B.6,

B.12, B.14 и D.7 допускают продление срока доставки лишь в том случае, если договорный период транспортировки не превышает 31 день.

65. Большое число общих условий, упомянутых в пункте выше, предусматривают, что если этот период продлевается продавцом, он должен уплатить штраф, размеры которого зависят от времени продления (B.5, B.6, B.12, B.13, B.14, B.15, B.16, B.18, D.7).

66. Согласно A.3, продавец может отложить доставку товара в тех случаях, когда покупатель вовремя не предоставляет ему необходимых данных относительно производства товаров или если он позже изменяет эти данные.

67. Некоторые общие условия касаются положения о том, что доставка может быть осуществлена по частям. A.9 допускает доставку по частям во всех случаях. В соответствии с B.1 доставка может осуществляться по частям в тех случаях, когда договор составлен на основе «франко-пристань» или «доставки...», или в том случае, когда продавец должен обеспечить перевозку товара. C.7 допускает доставку по частям в двух последних случаях, тогда как C.9 допускает такую доставку в том случае, когда договор составлен на основе условий стоимость и фрахт или сиф. B.16 допускает доставку по частям только в том случае, когда договорное количество превышает 50 тонн (зерновых). С другой стороны, некоторые общие условия не допускают доставки по частям, за исключением того случая, когда имеется согласие на то покупателя (например, A.3). Однако согласно B.1 и C.7 продавец должен доставить товар по частям в тех случаях, когда покупатель просит его об этом.

68. Некоторые общие условия предусматривают, что в тех случаях, когда товар доставлен в более чем одной партии, каждая партия должна рассматриваться как отдельный договор (A.9, B.16, B.18, B.19, D.7, D.9, D.10). В соответствии с B.16, B.18, B.19, D.9 и D.10 каждая отдельная партия должна соответствовать положениям, регулирующим весь договор в целом.

H. Торговые условия

69. Некоторые условия продажи основаны на одном или более конкретных условиях, таких как стоимость и фрахт, сиф, фоб и т. д. В то же время существует ряд общих условий, применение которых не ограничивается договорами, основанными на каком-либо конкретном торговом условии. Однако некоторые формулировки, попадающие под вторую категорию, содержат определения для различных торговых условий, которые стороны могут использовать в своем договоре.

70. Наряду с формулировками, которые рассматриваются в настоящем докладе, два ряда этих категорий касаются исключительно толкования определенных торговых условий. Формулировка A.1 (Инкотермы 1953 года, подготовлен-

ные Международной торговой палатой) (МТП), рассматривает толкование следующих торговых условий: франко-завод, франко-вагон, франко вдоль борта судна, фоб, стоимость и фрахт, сиф, фрахт или перевозка оплачены, франко-судно и франко-пристань. Другим комплексом является формулировка А.2 (также подготовленная Международной торговой палатой), которая рассматривает толкование двух торговых условий: «Доставлено до границы» и «Доставлено... пошлина уплачена».

71. В отличие от вышеупомянутых формулировок, подготовленных Международной торговой палатой для толкования торговых условий, общие условия С.7 включают толкование ряда торговых условий другим путем. В этой формулировке рассматриваются вопросы, касающиеся сделок по купле-продаже (например, количество, доставка, отсутствие соответствия, средства защиты и т. д.) и излагаются различные решения по каждому вопросу в соответствии с различными торговыми условиями, которые могут использоваться сторонами в их договоре, например фас, фоб, стоимость и фрахт, сиф, франко-пристань, франко-оклад, подлежит одобрению, бесплатно до весов покупателя и т. д.

72. Аналогичный метод используется в других формах общих условий, но в более ограниченной мере. Так, формулировки С.1, С.2 и С.4, подготовленные Экономической комиссией Организации Объединенных Наций для Европы, принимают этот метод лишь в отношении преодоления риска. В отношении других вопросов эта форма не предусматривает толкования торговых условий.

73. Некоторые общие условия, которые не используются для договоров, основанных на одном или более конкретном торговом условии, включают в виде справочного материала толкования, приводимые в формулировке А.1 (Инкотермы 1953 года), например А.9, В.20 и С.2 (последняя — лишь в отношении передачи риска).

74. Другие формулировки определяют некоторые торговые условия в различной степени подробно, и в отдельных отношениях эти определения отличаются от толкований, даваемых в Инкотермах. Многие из этих формулировок также определяют ряд торговых условий, которые не рассматриваются в толкованиях Международной торговой палаты, упоминаемых в пункте 70, выше.

75. Наиболее всеобъемлющими из этих определений являются определения, содержащиеся в А.3 (Общие условия СЭВ). В отношении каждого рассматриваемого здесь торгового условия эта формулировка включает не только положения, касающиеся погашения расходов по транспортировке и передаче риска, но также и то время, когда передается собственность на товары, и точный момент, когда предполагается осуществить доставку. Эти общие условия также определяют обязательства сторон в отношении перевозки то-

вара по воздуху или по почте, причем оба эти положения не охвачены толкованиями Международной торговой палаты или любыми другими рассматриваемыми формулировками.

76. Представляется, что некоторые формы общих условий, которые не составляются специально на основе какого-либо торгового условия, указывают, что они могут быть использованы лишь в отношении одного или более конкретных торговых условий. Например, представляется, что В.5 (составленная Торговой ассоциацией по зерну и кормам) применима лишь к договорам, составленным на основе сиф, тогда как представляется, что формулировка А.8 применима к договорам на основе фоб, стоимость и фрахт и сиф.

I. Страхование

77. Почти все общие условия, представляемые для договоров на основе сиф или применимые к таким договорам, включают подробные положения, касающиеся страхования, которое должен произвести продавец. В отношении договоров на основе фоб или стоимость и фрахт многие формулировки требуют того, чтобы покупатель страховал товар до отгрузки, например А.5, В.7, В.17, В.22, D.3. Формулировки, относящиеся к договорам на других торговых условиях, не содержат положений относительно страхования.

78. Относительно того, какие типы риска должен охватывать страховой полис, рассматриваемые общие условия содержат различные правила. В отношении обычного или ординарного риска некоторые формулировки требуют, чтобы страховой полис составлялся на условиях, включающих частную аварию (положения о страховании грузов Объединения лондонских страховщиков), например А.8, В.5, В.6, В.18, В.20, С.9, D.3, D.10 и т. д. Другие общие условия требуют страхования, свободного от частной аварии, например, А.9, В. 14, В.15, В.16, D.5.

79. Что касается особых видов риска, таких как война, беспорядки или забастовки, то правила также отличаются друг от друга. Большая часть формулировок требует, чтобы продавец в случаях договоров на основе сиф включал страхование против рисков в результате войны и в соответствии с некоторыми также страхование от забастовок и беспорядков и гражданских волнений (например, В.5, В.6, В.11). Однако, согласно А.9, продавец может по своему выбору застраховать товар против рисков войны; в соответствии с В.18 продавец может произвести такое страхование, если имеется просьба покупателя. С другой стороны, формулировка В.3 требует, чтобы стороны договаривались относительно страхования от определенного специального вида риска, включая кражу, хищение, утечку или поломку.

80. Правила также отличаются друг от друга в отношении того, кто должен уплачивать стоимость страхования от особого риска. В соответствии с формулировками В.5, В.6, В.13, В.14,

В.16, С.9, D.3, D.7 и т. д. продавец уплачивает премию в размере до половины одного процента от стоимости товара, а покупатель выплачивает остальную сумму, если таковая имеется. Однако в соответствии с В.9 продавец выплачивает до одной четвертой одного процента, а согласно D.5 — до 10 процентов. Согласно формулировкам В.7, В.20, D.5, D.10, именно продавец полностью оплачивает страховую премию, тогда как, согласно формулировкам А.1, В.2, В.4, Е.3 и другим, такая премия начисляется на счет покупателя.

81. Далее, правила отличаются друг от друга в отношении размеров страхования, которые необходимо произвести. Формулировки Е.4 и Е.5 требуют, чтобы страхование охватывало лишь сумму накладной. Формулировки В.5, В.6, В.13, В.14, В.15, D.7 требуют, чтобы страхование покрывало сумму накладной плюс 2 процента; В.4, В.9, С.8, С.9, D.5 — сумму накладной плюс 5 процентов; А.9, В.20, D.3 — сумму накладной плюс 10 процентов.

Ж. Документация

82. Большая часть общих условий содержит положения, касающиеся документов, относящихся к выполнению договора купли-продажи. Эти документы могут быть классифицированы на четыре основные категории: а) документы, которые требуются для экспорта или импорта товаров, помимо лицензий и других правительственных разрешений, которые рассматривались в пунктах 37—40, выше; б) документы, которые необходимы покупателю для того, чтобы принять товар; в) документы, касающиеся монтажа, ремонта машин и ухода за ними; и d) документы, касающиеся платежей.

83. Что касается документов, подпадающих под категорию а, выше, то формулировка А.1 (Инкотермы) предусматривает в отношении каждого торгового условия, что именно покупатель должен получить все документы (за исключением сертификата о происхождении груза и консульской фактуры), которые могут потребоваться ему для транзита, импорта и там, где доставка производится в стране продавца, — экспорта товара; от продавца требуется оказание покупателю всевозможной помощи в деле приобретения этих документов. С другой стороны, продавец должен предоставить покупателю, по просьбе и за счет последнего, сертификат о происхождении груза и консульскую фактуру. В формулировках В.18, D.9 и D.10 содержатся аналогичные правила, предусматривающие, что все сертификаты, которые требуются и могут быть получены в стране погрузки и/или происхождения товара, должны предоставляться продавцом за счет покупателя.

84. Что касается документов, упоминаемых в пункте 82b, выше, то общие условия А.1 особо оговаривают в отношении ряда торговых условий документы, которые продавец должен предо-

ставить с тем, чтобы дать покупателю возможность взять на себя доставку товара. Для договоров, составляемых на основе франко-вагон, эти документы являются «обычными транспортными документами», которые должен предоставить продавец; для договоров, составляемых на основе стоимость и фрахт и сиф, документы состоят из чистого коносамента, накладной на товар и, в случае договоров на основе сиф, — страхового полиса; для договоров на основе франко-судно или франко-пристань документы также включают ордер на доставку и «любые другие документы, которые могут потребоваться для того, чтобы дать покупателю возможность взять на себя доставку товара».

85. Некоторые общие условия, касающиеся оборудования и машинной техники, включают положения относительно доставки покупателю определенной технической документации (см. пункт 82с, выше). Так, формулировки С.2 и С.4 требуют того, чтобы продавец предоставил чертежи и другие технические данные для монтажа, ввода в эксплуатацию, управления и обслуживания доставленного товара. В соответствии с А.3 технические документы, предоставляемые покупателем, должны соответствовать практике, существующей в соответствующей отрасли промышленности в стране продавца. Формулировка С.3 требует предоставления чертежей, касающихся монтажа и закладки фундамента для машинного оборудования, тогда как С.1 предусматривает, что продавец должен предоставить покупателю брошюры с инструкциями, касающимися использования товара и ухода за ним.

86. Некоторые общие условия, которые предусматривают предоставление технической документации, также предусматривают, что такие документы остаются исключительной собственностью продавца и не могут без его согласия использоваться покупателем для какой-либо цели, помимо той, для которой они были ему переданы, и что покупатель не может передавать или пересылать эти документы третьей стороне (А.3, С.2, С.3, С.4 и С.5).

К. Транспортировка товара

87. Некоторые общие условия содержат положения, касающиеся обязательства продавца в отношении транспортировки товаров в том случае, когда согласно договору он обязан обеспечить такую транспортировку.

88. Формулировка D.3 содержит положение, аналогичное положению статьи 54 ЮЛИС, предусматривающему, что продавец должен заключить с должным старанием и на обычных условиях договор по перевозке товара по обычному маршруту в согласованный порт назначения. Некоторые общие условия предусматривают тип судна, которые продавец может использовать для транспортировки товаров. Например, В.5, В.6 и D.7 требуют того, чтобы судно было «пароходом первого класса и/или судном с мощными двига-

телями классом не ниже чем 100 А.1 или британского стандарта Британской корпорации или высшей классификации в американских, французских, норвежских, западногерманских или других подобных реестрах». Согласно В.9, судно должно быть «хорошим пригодным к мореплаванию судном, подходящим для транспортировки [зерна], для которого страхование может быть произведено с нормальной премией».

89. Во многих общих условиях предусматривается, что товар может отправляться через какой-либо порт или прямо в порт назначения и с перегрузкой или без перегрузки (В.4, В.11, В.16, С.9, D.3, D.4, D.7, D.9 и D.10). Однако в А.9 не упоминается возможность отправки через какой-либо порт, хотя и допускается перегрузка.

С другой стороны, А.6 явно исключает перегрузку и требует прямой отправки в порт назначения.

Л. Данные по отгрузке, инструкции, уведомления,

дата погрузки

90. Некоторые общие условия требуют от покупателя в тех случаях, когда он обязан обеспечить перевозку груза, представить продавцу данные по отгрузке. Так, например, формулировка А.1 в отношении контрактов на условиях фас предусматривает, что покупатель должен своевременно сообщить продавцу название судна, номер причала для погрузочных работ и даты поставки товара на судно. Согласно формулировке В.2, покупатель обязан сообщить продавцу название, грузоподъемность и ожидаемую дату прибытия судна за 30 дней до погрузки. В формулировке А.5 предусматривается, что покупатель должен в начале месяца, предшествующего «месяцу отгрузки», сообщить продавцу название и национальную принадлежность судна, порт погрузки, предполагаемую дату прибытия, количество товара, подлежащего погрузке, и имя грузополучателя. С другой стороны, формулировки Е.1 и Е.2 требуют уведомления лишь о названии судна и его тоннаже.

91. Некоторые общие условия содержат положения об отгрузочных инструкциях, которые покупатель должен представить продавцу. Например, формулировка А.1 предусматривает, что в случае контрактов на условиях франко-вагон покупатель обязан предоставить продавцу «необходимые отгрузочные инструкции», в то время как, согласно формулировке А.2, в случае контрактов на условиях «поставлено...» покупатель должен сообщить продавцу адрес конечного назначения товара в импортирующей стране. Формулировка В.6 также требует, чтобы покупатель предоставил продавцу необходимую информацию об исполнении контракта. Согласно формулировке Е.6, покупатель должен дать «инструкции о полной погрузке» и, согласно формулировке А.3 в отношении товаров, перевозимых по железной дороге, представить «таможенную декларацию», сообщить «пункт пересечения това-

рами границы страны продавца, имя грузополучателя, а также станцию назначения».

92. Данные общие условия не предусматривают единого срока представления отгрузочных инструкций. Так, например, эти инструкции должны быть посланы:

- согласно формулировке А.1 в отношении контрактов на условиях франко-вагон — «в срок»;
- согласно формулировке В.6 — «своевременно»;
- согласно формулировке В.9 — «до завершения погрузки»;
- согласно формулировке D.8 — в срок, «чтобы они были получены продавцом не менее, чем за два полных рабочих дня до той даты, когда (товары) должны быть доставлены на товарную пристань»;
- согласно формулировке Е.6 — в такой срок, чтобы они были «в распоряжении агента не менее 12 дней до даты отгрузки, оговоренной в контракте»; и
- согласно формулировке А.3 — в случае перевозки морем — за 55 дней до даты поставки.

93. В других общих условиях предусматриваются различные сроки, в течение которых отгрузочные инструкции должны быть посланы покупателем в соответствии с выражением, используемым для указания срока, к которому продавец обязан поставить товары⁷. Так, например:

- при «немедленной поставке» отгрузочные инструкции должны быть даны: при заключении контракта (D.3), в течение 24 часов (В.19) и в течение 3 рабочих дней (В.20);
- при «быстрой поставке» — при заключении контракта (D.3) и в течение 8 рабочих дней (В.19, В.20);
- при доставке в течение указанного периода — за 3 рабочих дня до даты, указанной в контракте (В.19, В.20);
- при поставке в течение оговоренного срока — пятнадцатого числа месяца, предшествующего месяцу отгрузки (D.3), и в первый рабочий день этого срока (В.19, В.20).

94. Большинство рассматриваемых общих условий требует от продавца информировать покупателя о времени отгрузки товаров. Однако срок, в течение которого подобная информация должна быть представлена покупателю, в различных общих условиях различен.

95. В то время как некоторые общие условия предусматривают, что подобная информация

⁷ Толкование некоторых из этих терминов см. выше, в пункте 60.

должна быть представлена «без задержки» или при помощи иного аналогичного выражения (А.1, В.17, С.9, D.9 и D.10), другие требуют, чтобы эта информация была послана заблаговременно, для того чтобы позволить покупателю принять необходимые меры по прохождению товаров через таможенную и принятию их (Е.1 и Е.2). Однако в большинстве общих условий устанавливаются точные сроки, в течение которых должна быть представлена подобная информация (А.4, А.5, В.1, В.2, В.9, В.11, В.13, В.14, В.15, В.16, В.18, D.3, Е.1, Е.2 и т. д.). Эти сроки колеблются от 7 дней до начала погрузки (А.3, когда фрагование обеспечивается продавцом) до 28 дней от даты выдачи коносамента (D.4) и 10 дней от «даты отплытия» парохода (D.5). Согласно некоторым общим условиям, этот срок определяется по согласованию сторон (В.5, В.6, В.12, С.9).

96. Многие формы общих условий определяют дату отгрузки. Большинство этих общих условий, которые касаются перевозки морем, предусматривают, что, если не доказано иное, дата выдачи коносамента должна считаться датой отгрузки (А.8, В.5, В.6, В.9, В.11, В.13, В.14, В.15, В.16, С.9, D.3, D.7, D.9, D.10, Е.1, Е.2 и т. д.). Формулировка В.4 предусматривает, что в тех случаях, когда в коносаменте не указано, что товары фактически погружены, датой отгрузки должна считаться дата прохождения через таможенную, указанная в сертификате о происхождении товара.

97. В формулировке А.1 предусматривается, что при контрактах на условиях фоб и фас продавец должен обеспечить обычный чистый документ в подтверждение поставки товаров.

98. В формулировке А.3 предусматривается специальное правило в отношении поставки машин и оборудования. Согласно этой формулировке, если в контракте не установлены сроки поставки компонентов машин и оборудования, то датой поставки машин или оборудования будет дата поставки последней их части, без которой данная установка не может быть введена в действие.

99. Что касается перевозки по железной дороге, то формулировка В.19 предусматривает, что датой отправки должна быть дата передачи товара железной дороге, в то время как, согласно формулировкам Е.1 и Е.2, датой поставки считается дата выдачи железнодорожной накладной.

М. Гарантия

100. Ряд общих условий, относящихся к поставке оборудования и других изделий машиностроительной промышленности, содержит положение о гарантиях в отношении этих товаров.

101. Действие гарантии распространяется на неправильную конструкцию, дефектный материал или несоответствующее качество изготовления (С.1, С.2, С.3, С.4 и С.5). Согласно формулировке А.3, действие гарантии также распространяет-

ся на те характеристики товара, которые оговорены в контракте.

102. В некоторых из этих общих условий также оговаривается срок гарантии. Так, например, согласно формулировке С.5, при продаже зубчатых колес предусматривается период гарантии в шесть месяцев, в то время как, согласно формулировке С.1, при продаже потребительских товаров длительного пользования и других изделий машиностроительной промышленности предусматривается срок в двенадцать месяцев с момента перехода риска или в шесть месяцев с даты продажи товара первому конечному потребителю, в зависимости от того, какой срок истечет быстрее.

103. Формулировка А.3 предусматривает различные сроки гарантии в зависимости от основных видов товаров. Согласно этой формулировке предусматриваются следующие сроки гарантии:

а) на изделия точной механики — 9 месяцев с даты поставки;

б) на мелкое оборудование и аппараты, а также на малые и средние установки — 12 месяцев, считая со дня пуска в эксплуатацию, однако не более 15 месяцев с даты поставки;

с) на крупные машины и большие установки — то же, что и выше, в пункте б, за исключением того, что этот срок не должен превышать 24 месяцев с даты поставки.

104. Формулировки А.3, С.2, С.4 и С.5 предусматривают, что срок гарантии должен быть продлен на любой срок, в течение которого данные товары не использовались по причине содержащегося в них дефекта.

105. В отношении гарантии замененных и отремонтированных товаров или частей этих товаров имеются различные положения. В соответствии с формулировками С.2, С.4 и С.5 на эти товары будет предоставлена новая гарантия на тот же срок, что и до их ремонта или замены. С другой стороны, формулировка С.3 не предусматривает предоставления гарантии в отношении товаров, представленных взамен дефектных. Согласно формулировке А.3, «на части товаров, поставляемые взамен дефектных, в контракте может быть установлена гарантия с учетом международной практики».

106. Все общие условия, включающие положения о гарантии в отношении товаров, предусматривают, что продавец может на свой выбор определить: заменить ли дефектный товар или устранить этот дефект путем ремонта, а также решить, следует произвести ремонт в месте нахождения дефектного товара или же на предприятии продавца. Однако, хотя формулировки С.1, С.2, С.3, С.4 и С.5 предусматривают, что возвращение дефектного товара продавцу для ремонта или замены должно быть произведено за счет покупателя, общее условие А.3 содержит оговор-

ку о том, что все расходы в связи с подобным возвращением товара должен нести продавец.

N. Переход риска

107. Согласно формулировкам A.3 и C.3, риск переходит в момент осуществления поставки. Формулировки B.1, C.7, D.8, E.1 и E.2 предусматривают, что риск переходит в тот момент, когда покупатель обязан принять поставленный товар.

108. Некоторые общие условия определяют в отношении некоторых условий поставки момент перехода риска аналогично Инкотермам. Например, формулировки A.3, B.16, B.17, B.18, C.1 и E.1 и E.2 также предусматривают, что при поставке на условиях фоб, сиф и каф моментом перехода риска является момент фактического перехода товара на борт судна в порт погрузки. Однако, согласно формулировкам A.8, D.9 и D.10, риск переходит лишь тогда, когда товары поставлены на борт судна, а, согласно формулировке E.3, — когда «товары погружены в лихтеры для отгрузки после получения уведомления о предполагаемом прибытии судна». Согласно формулировке D.3, риск переходит в тот момент, когда продавец доставляет товар в порт отгрузки.

109. В формулировках B.16 и B.18 содержится исключение из правила Инкотермов, упомянутого в предыдущем пункте, и предусматривается, что в тех случаях, когда контракт заключается после того, как товар фактически перешел через борт судна в порт отгрузки, риск случайной гибели переходит с продавца на покупателя по заключении контракта.

110. Правило Инкотермов, относящееся к переходу риска в случае контрактов на условиях франко-завод, аналогичным образом принимается формулировками C.1, E.1 и E.2. Последние две формулировки также содержат правила Инкотермов, относящиеся к контрактам на условиях фас и франко-набережная.

111. Некоторые общие условия также устанавливают момент перехода риска в отношении контрактов, основанных на условиях поставки, не рассматриваемых в Инкотермах. Например, формулировки C.1, E.1 и E.2 предусматривают, что при поставках на условиях франко-грузовик или франко-баржа риск случайной гибели, как и в случае поставок на условиях франко-вагон, будет переходить в момент принятия перевозчиком грузом дорожного или водного транспортного средства. Согласно формулировке A.3 при поставке на условиях франко-место погрузки товара на транспортные средства покупателя риск переходит в момент принятия товаров с транспортных средств продавца на транспортные средства покупателя.

112. Некоторые формулировки содержат положения о переходе риска в случае поставок на условиях, не рассматриваемых в Инкотермах: например, на условиях «франко-граница» (E.1 и

E.2), «поставлено на границу» (C.1), «поставлено на границу страны-экспортера» (B.19 и C.1), «поставлено на границу страны транзита» и «поставлено на границу страны-импортера» (B.19), «поставлено в» (B.19), «франко-место доставки (согласованный пункт на границе страны-импортера или на территории страны-импортера)» (C.1, E.1 и E.2) и «франко-вагон граница страны продавца» (A.3).

O. Условия платежа

113. Большинство общих условий содержит положения, относящиеся к условиям платежа. Эти положения относятся к таким вопросам, как сумма, способ и срок платежа.

114. Сумма платежа, который должен осуществить покупатель, состоит не только из цены товара, но также из стоимости фрахта, страхования, упаковки и т. д., в зависимости от применяемых условий поставки и других условий контракта и/или применяемых общих условий.

115. В отношении товаров, цена которых зависит от их веса, некоторые общие условия предусматривают ее исчисление на основе веса нетто (B.8, B.11). Однако, согласно формулировке B.16, в тех случаях, когда товары поставляются в мешках, их цена исчисляется на основе веса брутто. Согласно формулировкам C.1, C.2 и C.4, считается, что цены, указанные в прейскурантах и каталогах, применимы к неупакованным товарам, в то время как цены, указанные в предложениях платежа и в контракте, включают стоимость упаковки.

116. Несколько формулировок предусматривают, что в случае, если поставленное количество товара меньше указанного в коносаменте, разница будет оплачена продавцом, а если это количество больше, — покупателем по контрактной цене (B.13, B.14, B.15). Согласно формулировке B.9, любое несоответствие между количеством по контракту и количеством фактически поставленного товара должно быть урегулировано по цене «дня погрузки», а согласно формулировке B.10 — по рыночной цене в день поставки. Однако, согласно формулировкам E.1 и E.2, если несоответствие между количеством по контракту и фактически поставленным количеством не превышает 10 процентов, оно будет урегулировано на основе конкретной цены.

117. Ряд общих условий содержит положение о влиянии на цену происходящего после заключения контракта роста или снижения транспортных ставок. Согласно формулировке B.21, подобные изменения относятся на счет той стороны, которая оплачивает расходы по перевозке. Однако, согласно формулировке D.6, расходы, вызванные любым увеличением или падением фрахтовых ставок, относятся на счет продавца. Формулировки B.13, B.14 и B.15 содержат положения лишь о сокращении фрахтовых ставок, что будет выгодно покупателю.

118. Рассматриваемые общие условия предусматривают в основном три различных подхода в отношении способа платежа. Согласно первому подходу, этот вопрос остается открытым для непосредственного соглашения между сторонами. Согласно второму подходу, предусматриваются подробные положения, относящиеся к одному или более способам оплаты, которые могут быть согласованы сторонами. Третий подход состоит в установлении определенного способа оплаты. В последнем случае большинство из положений требует, чтобы оплата была произведена наличными против предоставления документов или путем аккредитива.

119. Формулировки С.1, С.2 и С.4 предусматривают, что вопрос о способе оплаты должен быть решен на основе договоренности сторон. Однако формулировки В.20 и D.4, хотя в основном и следуют этому подходу, ограничивают свободу выбора сторон конкретными способами оплаты, которые перечисляются особо.

120. Формулировки, принимающие второй подход и изложенные выше, в пункте 118, обычно содержат положение, относящееся к оплате против документов или с помощью аккредитива, в случае если стороны достигнут договоренности относительно одного из этих способов оплаты (А.8, В.6, С.7, D.3).

121. Формулировки В.1, В.4 и D.8, принимая третий подход, предусматривают, что платеж должен быть осуществлен наличными, в то время как формулировки В.4, В.5, В.6, В.9, В.13, В.14, В.15, D.3 и D.7 требуют, чтобы платеж был осуществлен против документов. Некоторые из последних формулировок оговаривают документы, которые должны быть представлены для совершения платежа, например, это относится к формулировке В.4.

122. Большинство формулировок, предусматривающих конкретный метод оплаты, требуют осуществления ее с помощью аккредитива. Формулировка А.6 требует, чтобы аккредитив был «безотзывным», а формулировка D.5, — чтобы он был «подтвержденным и безотзывным». Однако, согласно формулировке А.9, аккредитив должен быть «подтвержденным, безотзывным и безоборотным», а согласно формулировке А.5 — «безотзывным, обладающим свойством переуступки и делимым». Согласно формулировке А.4, аккредитив должен быть «безотзывным, подтвержденным, переводимым, обладающим свойством переуступки и делимым» и, наконец, согласно формулировкам В.2 и В.3, он должен быть «подтвержденным, делимым, безотзывным и неограниченным».

123. Общие условия А.9 и D.3 содержат положение о том, что срок действительности аккредитива должен превышать, по крайней мере, на 15 дней, а согласно условиям А.8 — на 30 дней конечную дату отгрузки. Любая необоснованная задержка в открытии аккредитива со стороны

покупателя дает право продавцу пропорционально увеличить срок поставки.

124. Некоторые общие условия включают положения о том, что, если продавец не представит какой-либо документ, требующийся для совершения платежа, платеж тем не менее должен быть совершен против соответствующей банковской гарантии (В.4, В.5, В.6, В.13, В.14, В.15, D.3; D.7).

125. Некоторые общие условия содержат положения о том, когда должен быть совершен платеж. Так, например, согласно формулировке В.20, платеж должен быть произведен непосредственно в согласованный срок; согласно формулировке В.9, платеж должен быть произведен ко дню, следующему за днем представления документов. Формулировка В.4 предусматривает, что платеж должен быть при любых обстоятельствах произведен в течение 90 дней, считая с даты выдачи коносамента. При поставках на условиях франко-завод формулировка С.1 требует, чтобы платеж был произведен в течение 30 дней после уведомления продавца о том, что товары были предоставлены в распоряжение покупателя. Однако формулировка С.5 предусматривает, что при поставках зубчатых колес и коробок передач платеж должен быть произведен следующим образом:

- а) $\frac{1}{3}$ суммы должна быть выплачена во время размещения заказа;
- б) $\frac{1}{3}$ — в ходе выполнения контракта, но не позднее того времени, когда товары представляются в распоряжение покупателя, и
- с) $\frac{1}{3}$ — в течение 30 дней после представления товаров в распоряжение покупателя.

126. Формулировка А.8 включает положение о том, что, независимо от согласованного сторонами способа платежа, покупатель остается ответственным за оплату полной стоимости всех товаров, поставленных в соответствии с контрактом. Формулировка В.6 предусматривает, что, если стороны не приходят к соглашению относительно части товара, подлежащего поставке, или если поставка всего товара не была произведена, покупатель должен в любом случае оплатить полученное количество или то количество, в отношении которого между сторонами была достигнута договоренность.

127. Некоторые общие условия предусматривают, что в случае опоздания с совершением платежа, покупатель должен оплатить проценты за просроченную сумму. Формулировка А.3 предусматривает процентную ставку в размере 4 процентов, в то время как формулировка С.8 — в размере на 2 процента выше учетной ставки, действующей в Федеративной Республике Германии. Согласно формулировкам С.3 и С.5 процентная ставка соответствует ставкам Банка Франции.

Р. Уведомление о претензиях

128. Многие общие условия устанавливают срок, в течение которого покупатель должен представить свои претензии в отношении качества и/или количества товара. Согласно формулировке А.8, этот срок должен быть согласован между сторонами во время заключения контракта, в то время как, согласно формулировке В.1, устанавливается срок в размере трех рабочих дней с даты подачи заявки на поставку товаров, согласно формулировке D.6 — в размере 21 дня с конечной даты разгрузки и согласно формулировке А.9 — в размере 30 дней с момента прибытия товаров к месту назначения. Другие формулировки устанавливают различные сроки в зависимости от того, относится ли эта претензия к качеству или к количеству товара.

129. В отношении количества товара различные общие условия устанавливают следующие сроки предъявления претензии:

- в течение 2 рабочих дней с момента обмера товара (С.7);
- в течение 6 рабочих дней после прибытия товара к месту назначения (В.6);
- в течение 14 рабочих дней, считая от конечной даты выгрузки и/или складирования в конечном порту назначения (D.3);
- в течение 3 месяцев с даты поставки (А.3).

130. С другой стороны, для претензий в отношении качества товара устанавливаются следующие сроки предъявления претензий:

- непосредственно после выгрузки (С.9) или непосредственно после принятия товара в случае поставок на условиях франко-набережная или франко-склад при условии, если это требование доведено до сведения покупателя, в противном случае претензия должна быть предъявлена непосредственно после прибытия товара (В.1);
- в течение 3 рабочих дней в отношении продажи на месте (С.7) или с момента принятия товаров при явном дефекте и с момента обнаружения при скрытом дефекте (В.20);
- в течение 5 рабочих дней после прибытия товара (С.8) или после представления товара на инспекцию (D.10);
- в течение 7 календарных дней после представления товара на инспекцию (D.9) или после принятия товара при явном дефекте или при скрытом дефекте — в размере 8 недель и 3 месяцев в зависимости от вида товара (Е.4 и Е.5);
- в течение 7 рабочих дней с даты поставки образцов покупателю (D.3);
- в течение 12 дней с момента прибытия товара по назначению при явном дефекте и в размере 45 дней при скрытом дефекте (накапливающееся качество) (В.6);

— в течение 6 месяцев с даты поставки, а в отношении товара с установленным сроком гарантии — не позднее 30 дней после его истечения (А.3).

131. Некоторые общие условия включают конкретные положения относительно формы и содержания претензии покупателя. Так, например, формулировки А.3, В.6, Е.1 и Е.2 предусматривают, что претензия должна быть предъявлена в письменной форме. Формулировки Е.1 и Е.2 требуют, чтобы претензия содержала все необходимые данные о количестве товара, в отношении которого она предъявляется, а также причины ее предъявления. С другой стороны, формулировка А.3 приводит подробный список тех данных, которые должны быть указаны в претензии покупателя, включая его требование о способе удовлетворения претензии; если в заявлении о претензии отсутствуют какие-либо из требуемых данных, продавец обязан незамедлительно уведомить покупателя об их отсутствии. В случае неисполнения продавцом этой обязанности он впоследствии не вправе ссылаться на то, что претензия была неполной.

132. Формулировка В.6 предусматривает, что претензия в отношении качества товара не будет действительной, если она затем не будет подтверждена выданными официальным путем сертификатами об анализе проб, сделанных приведенными к присяге лицами или квалифицированными служащими из товара, на котором еще стоит печать продавца.

133. Некоторые общие условия предусматривают, что в случае, если покупатель в течение оговоренного срока не уведомляет продавца или не посылает ему полные данные о своей претензии, будет считаться, что он отказывается от этой претензии (например, А.9, В.1, Е.3 и Е.6).

134. Ряд общих условий также содержит положения в отношении сроков и способов рассмотрения претензии покупателя. Так, например, формулировка А.3 предусматривает, что продавец обязан рассмотреть претензию и дать ответ по ее существу в течение срока, установленного в контракте, и если в контракте этого срока не установлено, то не позднее чем в течение 90 дней в отношении комплектных заводов и установок и 60 дней во всех остальных случаях. Если продавец не дает ответа по существу претензии покупателя в течение установленного срока или в течение любого дополнительного срока, согласованного между сторонами, а покупатель обращается в арбитраж, продавец должен нести все расходы по арбитражному разбирательству, независимо от исхода дела.

Q. Средства защиты при нарушении условий поставки

135. Средства защиты при нарушении условий поставки, имеющиеся в распоряжении соблюдающей контракт стороны, в различных формули-

ровках значительно отличаются друг от друга. Некоторые из этих общих условий предусматривают разные средства защиты в отношении просрочки в поставке и в отношении непоставки товаров. Другие имеют одну систему средств защиты, применимых ко всем видам вины. Кроме того, некоторые общие условия предусматривают, что до того как прибегнуть к какому-либо средству защиты, соблюдающая договор сторона должна предоставить дополнительный срок для выполнения поставки. Другие формулировки предусматривают, что в случае просрочки в поставке, продавец обязан заплатить какой-то определенный штраф, размер которого зависит от продолжительности задержки, а покупатель не может прибегнуть к какому-либо другому средству защиты, до того пока он не использует максимальную сумму штрафа.

136. Многие из общих условий, предусматривающих дополнительный срок выполнения поставки, применяют одно и то же правило по отношению к вине как продавца, так и покупателя (В.1, В.20, С.7, С.8). Однако формулировка С.1 содержит требование о предоставлении дополнительного срока лишь в случае вины со стороны продавца. Несколько отличный подход принимается формулировкой А.3, согласно которой покупатель при непоставке товара может прибегать к другим средствам защиты лишь по истечении определенного периода времени.

137. Некоторые общие условия указывают продолжительность дополнительного срока. Согласно формулировке В.20, дополнительный срок составляет обычно 7 дней; согласно формулировке В.1, этот период не может быть меньше 3 рабочих дней; согласно формулировке С.8, он не может быть менее 3 рабочих дней в случае немедленной поставки и 6 дней во всех остальных случаях. Согласно формулировке С.1, при отсутствии соглашений между сторонами продолжительность этого срока составляет один месяц.

138. Формулировки А.3 и В.20 предусматривают исключения из правила *Nachfrist*, упомянутого выше, в пункте 135, в случаях, когда виновная сторона уведомляет другую сторону в письменной форме о том, что она не выполнит свое обязательство по контракту, или когда контракт был заключен «с указанием определенного времени поставки» (срочные контракты, то есть когда время имеет существенное значение); однако, согласно формулировке В.20, последнее условие должно быть особо оговорено в контракте.

139. Как указано выше, в пункте 135, некоторые общие условия в случае просрочки в поставке предусматривают выплату штрафа или сокращение цены. Так, например, формулировки А.8, С.2 и С.4 предусматривают, что цена должна быть сокращена на определенный процент, согласованный между сторонами во время заключения контракта.

140. Согласно формулировке А.3, продавец в течение первых 30 дней просрочки поставки то-

вара должен выплачивать 0,05 процента за каждый день просрочки, в течение следующих 30 дней — 0,08 процента и в дальнейшем — 0,12 процента; общая сумма штрафа не должна ни в каком случае превышать 8 процентов стоимости товара, в отношении которого имела место просрочка. Однако, согласно формулировке А.6, в случае, если просрочка в поставке не превышает двух недель, сумма штрафа составляет 1 процент от стоимости непоставленного товара; затем эта сумма каждые две недели поставки возрастает на 1 процент, учитывая, однако, что общая сумма штрафа не должна превышать 5 процентов.

141. Ниже, в пунктах 142—150, даются примеры средств защиты, которыми располагает невиновная сторона, с учетом, естественно, применения правила *Nachfrist* или взимания максимальной суммы штрафа там, где подобные требования применимы.

142. Согласно формулировкам С.2 и С.4, покупатель может путем уведомления в письменной форме потребовать от продавца поставить товар в течение разумно оправданного дополнительного срока, который он может указать в этом уведомлении. Если продавец не поставит товар в течение этого срока, покупатель имеет право путем уведомления в письменной форме и не спрашивая согласия какого-либо суда прекратить действие контракта в отношении непоставленного товара; кроме того, он может взыскать убытки.

143. Согласно формулировке С.1, покупатель имеет право прекратить действие контракта путем уведомления в письменной форме как в отношении всех непоставленных товаров, так и в отношении товаров, которые, хотя и были поставлены, но не могут быть надлежащим образом использованы без непоставленных товаров. Более того, при просрочке в поставке покупатель может без права применения любого другого средства защиты получить обратно любой платеж, произведенный им в отношении вышеупомянутого товара, а также любые расходы, надлежащим образом понесенные им при исполнении контракта.

144. Согласно формулировке С.9, невиновная сторона может путем немедленного уведомления продавца «и без ущерба для его права исполнения контракта»,

а) расторгнуть контракт или ту его часть, которая не исполнена, и отказаться от любых дальнейших претензий, или

б) продать или купить, соблюдая обычную осторожность, товар или документы за счет виновной стороны и потребовать возмещения разницы в цене, если таковая будет иметь место, или

в) просить независимых брокеров установить рыночную стоимость товара на день обнаруже-

ния вины или по истечении любого продления срока поставки. Возникающая разница в цене должна быть немедленно оплачена виновной стороной;

d) в дополнение к средствам, указанным в подпунктах b и c, взыскивать убытки в особых случаях.

145. Согласно формулировкам E.1 и E.2, покупатель может выбрать между продолжением действия контракта при условии ответственности продавца за любые оправданные дополнительные расходы в результате просрочки и прекращением действия контракта путем уведомления без получения согласия какого-либо суда. В последнем случае покупатель может также взыскать убытки.

146. Согласно формулировке A.3, покупатель может после истечения срока, упомянутого выше, в пункте 137, отказаться от исполнения контракта в отношении непоставленной части товара, а также в отношении тех поставленных частей товара, которые не могут быть использованы без его непоставленной части. В подобном случае продавец должен возместить все платежи, произведенные покупателем, с уплатой 4 процентов годовых.

147. Согласно формулировке A.8, покупатель может либо расторгнуть контракт в отношении непоставленного товара и потребовать оплаты любого превышения по сравнению с контрактной ценой рыночной цены, действующей в стране отгрузки во время отгрузки на товары того же описания, или принять товар со скидкой, которая подлежит взаимному согласованию.

148. Согласно формулировке A.6, в случае просрочки в поставке более чем на 10 недель покупатель может расторгнуть контракт в отношении непоставленной части товара.

149. Согласно формулировкам E.3 и E.6, в случае непоставки товара продавец должен оплатить в качестве заранее оцененных убытков сумму, равную 10 процентам стоимости сиф непоставленного товара; согласно формулировке D.5 — заранее оцененные убытки, равные 1 проценту контрактной или рыночной цены на день непоставки товара, в зависимости от того, какая цена выше.

150. Согласно формулировкам B.20 и C.8, контракт или любая его часть, остающиеся невыполненными, считаются расторгнутыми, если одна из сторон не представила напоминания в течение 30 дней (формулировка B.20) и в течение трех месяцев (формулировка C.8), считая с момента последней поставки. Формулировка B.20 также предусматривает, что в подобном случае ни одна из сторон не имеет права на возмещение убытков.

151. Формулировки B.16, B.18 и B.19 предусматривают, что неотправка продавцом одной партии товара в течение срока, указанного в

контракте, не дает покупателю права отказаться от остальных партий этого товара; продавец продолжает нести ответственность за поставку этих партий товара в течение срока, установленного в контракте.

152. Некоторые общие условия предусматривают средства защиты для продавца в тех случаях, когда имеют место непринятие или просрочка принятия товара покупателем.

153. Так, например, согласно формулировке A.2, в случае контрактов на условиях «поставлено...» или «поставлено за границу», если покупатель не принимает поставленные товары, после того как они должным образом были предоставлены в его распоряжение, он должен нести все риски, связанные с товаром и оплачивать любые дополнительные расходы, возникшие в результате подобного непринятия товара. Согласно формулировке C.7, если покупатель задерживает принятие товара, продавец по истечении дополнительного срока, который он должен предоставить, может продать товар либо с аукциона, либо через уполномоченного на то брокера за счет покупателя. Согласно формулировке C.1, продавец должен обеспечить хранение товара за счет и риск покупателя; он может также получить компенсацию за любые расходы, понесенные им в результате надлежащего исполнения контракта. В формулировках C.2 и C.4 в дополнение к требованию о том, чтобы продавец обеспечил хранение товара за счет и риск покупателя, предусматривается страхование товара продавцом за счет покупателя. Более того, согласно последним формулировкам, если покупатель не принимает поставку в течение разумного периода времени, указанного в письменном уведомлении продавца, последний может путем повторного уведомления в письменной форме и без согласия какого-либо суда прекратить действие контракта в отношении непоставленной части товара и получить от покупателя компенсацию за любые потери, понесенные им по причине непринятия покупателем поставленного товара.

R. Средства защиты при поставке товаров, не соответствующих условиям контракта

154. Большинство общих условий, относящихся к сельскохозяйственным продуктам и другим товарам, продаваемым без упаковки, содержит положение, согласно которому основным средством защиты при поставке товаров, не соответствующих условиям контракта, является определенная скидка (сокращение цены). Согласно формулировке B.11, размер этой скидки должен быть установлен по взаимному соглашению или с помощью арбитража, а в соответствии с формулировкой D.5 — только с помощью арбитража; согласно формулировкам B.13, B.14 и B.15, «надлежащая скидка должна быть предоставлена на то время года, когда была осуществлена отгрузка». Многие формулировки, например, формулировки B.9, B.10, B.12, B.16, B.17, B.18, D.4 уста-

навливают размер скидки в зависимости от степени несоответствия качества товара указанному в контракте.

155. Согласно формулировке D.5, в некоторых случаях помимо скидки продавцом уплачивается штраф. Размер штрафа равен 50 процентам величины скидки. Формулировка A.3 также предусматривает выплату штрафа в том случае, когда покупатель требует от продавца устранения дефекта товара. Этот штраф должен охватывать период с момента предъявления претензии до момента устранения дефекта путем ремонта или замены и должен быть исчислен в том же размере, что и в случаях просрочки в поставке (см. выше, пункт 140).

156. Некоторые общие условия ставят средство защиты покупателя в зависимость от степени несоответствия качества товара указанному в контракте. Так, например, согласно формулировкам B.16, B.17 и B.18, в случаях, когда скидка превышает 10 процентов контрактной цены, покупатель может не принять товар и взыскать убытки. Согласно формулировке C.17, в тех случаях, когда разница между стоимостью поставленного товара и контрактной ценой меньше 10 процентов, покупатель может потребовать лишь сокращения цены; однако в тех случаях, когда разница превышает этот предел, он может прекратить действие контракта и взыскать убытки. Согласно формулировке B.6, когда в случае поставок в условиях «по образцу» разница в цене составляет менее 5 процентов, а в случае поставок на условиях «согласно типичному образцу» — менее 7 процентов, покупатель может лишь требовать скидки; однако, если эта разница превышает указанный процент, он может требовать расторжения контракта и взыскать убытки. Согласно формулировке B.12, если поставленный товар на 5 процентов смешан с посторонним товаром, покупатель может не принять подобный товар и в отношении непринятого количества контракт будет считаться недействительным.

157. Согласно формулировкам A.5 и A.6, единственным средством защиты, которым располагает покупатель при каком-либо несоответствии качества (или количества) товара указанному в контракте, является компенсация.

158. Согласно формулировке A.3, покупатель может потребовать либо устранения дефекта продавцом, либо сокращения цены. Если он требует устранения дефекта, продавец должен за свой счет либо устранить дефект, либо заменить дефектный товар. Однако, если он не устраняет дефект, покупатель будет иметь право сам устранить этот дефект и взыскать фактически расходы с продавца в том размере, в каком они могут быть оправданы.

159. Согласно формулировке C.9, в случае несоответствующего качества покупатель имеет право лишь на сокращение цены, однако в тех случаях, когда в контракте предусмотрено, что

некоторые характеристики товара не должны достигать определенного минимума или не должны превышать определенного максимума, и это условие не выполняется, покупатель может либо расторгнуть контракт, либо потребовать замены товара, либо взыскать убытки за невыполнение условий контракта.

160. Согласно формулировкам B.13, B.14 и B.15, несоответствие качества указанному в контракте не дает право покупателю отказаться от принятия товара, за исключением тех случаев, когда это осуществляется по решению арбитража.

S. Средства защиты при невыполнении других обязательств

161. Некоторые общие условия содержат положения в отношении средств защиты продавца в тех случаях, когда покупатель не предоставляет вовремя отгрузочных инструкций. Согласно формулировке A.1 (Инкотермы в отношении контрактов на условиях франко-завод, фоб, каф, сиф, фас и «фрайт и перевозка оплачиваются...»), покупатель должен нести дополнительные расходы и все риски с момента истечения срока предоставления подобных инструкций. Согласно формулировке A.3, продавец имеет право передать товар на хранение за счет и риск покупателя. Согласно формулировке B.1, продавец может а) отгрузить товар и требовать исполнения контракта покупателем или б) запросить у покупателя инструкции, с) прекратить действие контракта или d) взыскать убытки за неисполнение контракта. В случаях b, c и d продавец должен представить уведомление о том, что он не будет отгружать товар по крайней мере в течение трех дней до осуществления какого-либо из этих прав.

162. Согласно формулировкам E.1 и E.2, если покупатель не предоставляет отгрузочных инструкций, продавец может тем не менее осуществить погрузку товара на свое усмотрение. Согласно формулировкам A.8 и A.9, в тех случаях, когда продавец не получает отгрузочных инструкций, он не может нести ответственность за позднюю отгрузку; формулировка A.8 также предусматривает, что продавец в течение периода между указанными в контракте датой отгрузки и датой коносамента имеет право взыскать 6 процентов годовых с цены товара или расторгнуть контракт и взыскать убытки, если он не получает инструкций в течение одного месяца после даты отгрузки, указанной в контракте.

163. Некоторые общие условия также предусматривают средства защиты в тех случаях, когда продавец не уведомляет покупателя об осуществлении отгрузки товара, или в тех случаях, когда продавец не соблюдает отгрузочных инструкций. Так, например, формулировка A.3 предусматривает, что продавец в случае не уведомления покупателя об осуществлении отгрузки должен выплатить определенный штраф, а так-

же возместить покупателю все расходы, возникшие вследствие несоблюдения продавцом данных отгрузочной инструкции. Однако, согласно формулировке D.3, продавец просто возмещает покупателю все расходы, которые он мог понести в результате несообщения продавцом данных, относящихся к осуществлению отгрузки. Согласно формулировке B.1, в случае поставки морских товаров или товаров, подлежащих перевозке морем, неуведомление продавцом покупателя о данных по отгрузке предоставляет покупателю право по истечении дополнительного срока в размере трех дней прекратить действие контракта или взыскать убытки.

Т. Средства защиты продавца в отношении просрочки платежа со стороны покупателя

164. Несколько общих условий предусматривают, что в тех случаях, когда покупатель не осуществляет платеж вовремя, продавец может отложить выполнение своих обязательств до осуществления платежа (A.8, C.1, C.2, C.4, E.4 и E.5). Кроме того, формулировка C.1 предусматривает, что продавец может после письменного уведомления покупателя получить компенсацию в размере 6 процентов суммы, подлежащей выплате. Если покупатель не осуществляет платежа в течение дополнительного срока, согласованного между сторонами, или при отсутствии подобного соглашения в течение одного месяца с даты совершения платежа, продавец может путем письменного уведомления и без права использования какого-либо другого средства защиты прекратить действие контракта. Однако, согласно формулировкам C.2 и C.4, если продавец уведомляет покупателя в течение разумного периода времени, он может потребовать выплаты процентов с подлежащей уплате суммы и, если в конце дополнительного срока, установленного в контракте, покупатель все еще не совершил платеж, продавец может путем письменного уведомления и без получения согласия какого-либо суда прекратить действие контракта и взыскать убытки.

165. Формулировки E.1 и E.2 предусматривают, что в тех случаях, когда покупатель не производит какого-либо платежа, срок которому наступил до осуществления поставки, или не открывает аккредитива, продавец может по своему усмотрению продолжить или прекратить действие контракта. В последнем случае продавец должен уведомить покупателя в течение 15 календарных дней с даты платежа, указав дату, после которой он будет считать контракт расторгнутым. Продавец может также взыскать убытки в дополнение к возмещению дополнительных расходов, понесенных им вследствие просрочки платежа со стороны покупателя. Положение о прекращении действия контракта продавцом путем надлежащего уведомления в тех случаях, когда покупатель не осуществляет платежа вовремя, также содержится в формулировках C.7, D.8, D.9 и D.10.

166. Единственной формулировкой, которая предоставляет продавцу право остановки груза в пути, является формулировка A.8. Согласно этой формулировке, если покупатель не осуществляет платежа в течение определенного периода времени после выставления продавцом тратты или представления счета за товары, отгруженные в соответствии с контрактом, продавец может, среди прочего, «распорядиться товаром, уже отгруженным в соответствии с контрактом, путем его продажи в частном порядке или с аукциона за счет и риск покупателя и без его уведомления...».

У. Освобождение от ответственности

167. Большинство общих условий содержит положения, относящиеся к обстоятельствам, освобождающим стороны от ответственности за невыполнение обязательств.

168. В то время как некоторые общие условия определяют эти обстоятельства в общих выражениях, многие из них дают с различной степенью подробности список отдельных обстоятельств, которые могут быть подведены под эту категорию. Так, например, в формулировке A.3 излагаются обстоятельства, освобождающие от ответственности, как «обстоятельства непреодолимой силы» и определяют их как «обстоятельства, которые возникли после заключения контракта в результате непредвиденных и неотвратимых сторон событий чрезвычайного характера». Формулировка A.9 предусматривает, что продавец не будет нести ответственность за убытки, произошедшие по какой-либо причине без его фактической вины и причастности и без вины или проявления небрежности его агентов или служащих. Более того, в то время как формулировка A.6 освобождает продавца от ответственности за просрочку в отгрузке, вызванную обстоятельствами, находящимися вне его контроля, формулировки E.1 и E.2 определяют случаи освобождения от ответственности как любые обстоятельства, находящиеся вне контроля сторон, обстоятельства, наступление которых сторона, проявляющая разумную осторожность, не могла избежать и последствия которых она не могла предотвратить, при условии, если они возникают после подписания контракта и препятствуют его полному или частичному исполнению.

169. С другой стороны, многие формулировки перечисляют два или более из нижеприведенных конкретных случаев в качестве определения форс-мажорных обстоятельств или просто в качестве причин освобождения от ответственности в тех случаях, когда они приводят к задержке выполнения условий контракта или вызывают невозможность его исполнения полностью или частично; к таким обстоятельствам относятся: состояние войны, крупные наводнения, пожары, природные бедствия, засухи, ледовая обстановка, забастовка, локаут, действия, связанные с религиозными убеждениями, мятеж, гражданские беспорядки, поломка оборудования, мобилиза-

ция, реквизиция или приобретение правительством, валютные ограничения, запрещение импорта или экспорта, нехватка транспортных средств или общая нехватка материалов, ограничение использования электроэнергии, эпидемия, отказ в предоставлении экспортной или импортной лицензии, блокада, введение эмбарго, восстание, саботаж, чума или другие эпидемические заболевания, карантин, тайфуны, ураганы, приливные волны, молния, нехватка рабочей силы и другие причины, находящиеся вне контроля сторон (А.4, А.6, А.8, А.9, В.5, В.6, В.7, В.8, С.2, Е.3, С.6, D.1, D.7, Е.4, Е.5, Е.6 и т. д.).

170. Особый случай освобождения от ответственности содержится в формулировке Е.4. Согласно этой формулировке, покупатель освобождается от выполнения обязательства по принятию осуществляемой в соответствии с контрактом поставки товара, который не был еще произведен продавцом, в то время как завод или фабрика покупателя разрушены пожаром или любой другой причиной, находящейся вне его контроля.

171. Формулировка D.2 предусматривает, что, если контракт становится незаконным по праву Англии или по праву страны, где осуществляется отгрузка товара, или страны назначения товара, контракт должен быть расторгнут без получения выгод какой-либо стороной и любая денежная сумма должна быть возвращена в соответствии с положениями Закона 1943 года о реформе права Соединенного Королевства (Неисполнение договоров).

172. Значительная часть общих условий требует, чтобы сторона, которая намеревается заявить об освобождении от ответственности, уведомила другую сторону о наступлении освобождающего события; многие из этих формулировок, например формулировки А.3, В.16, В.17, В.19, С.1, С.2, С.4, С.7, Е.1, Е.2, Е.4, Е.5 также требуют уведомления о прекращении действия подобного случая.

173. Сроки, в течение которых должно быть представлено уведомление, предусмотренные различными формулировками, значительно отличаются друг от друга. Так, например, уведомление должно быть представлено:

- немедленно или без промедления (А.3, А.4, А.6, А.8, В.16, В.17, В.19, В.21, С.1, С.2, С.4, С.7, Е.1 и Е.2);
- в течение разумного срока (D.3, D.9, D.10, Е.5);
- в течение 7 дней с момента наступления события (В.6, В.12, D.7, Е.4);
- в течение 2 дней (за исключением воскресных и праздничных дней) по прошествии последнего дня гарантированного срока отгрузки (В.7, В.13, В.14 и В.15);
- в течение 7 дней по окончании периода отгрузки по контракту (D.5 и D.6).

174. Некоторые формулировки также требуют предоставления доказательства о наступлении события, освобождающего от ответственности, как, например, формулировки А.3, А.4, А.6, В.7, В.13, В.14, В.15, В.16, В.17, В.19, D.3, D.9.

175. Почти все формулировки содержат положения о последствиях наступления события, освобождающего от ответственности. Однако некоторые общие условия проводят различия между событиями, когда исполнение контракта стало полностью или частично невозможным, и теми событиями, когда оно просто задержано.

176. Все формулировки, содержащие положения об освобождении от ответственности, предусматривают, что в тех случаях, когда исполнение контракта стало абсолютно невозможным, контракт должен быть «расторгнут» или должен считаться «недействительным» в той мере, в какой невозможно его исполнение (А.8, В.3, В.4, В.10, В.11, В.13, В.14, В.15, В.16, В.17, В.18, В.19, Е.3, Е.4, Е.5).

177. С другой стороны, формулировка С.1 предусматривает, что, если исполнение контракта в течение разумного периода времени становится невозможным, любая из сторон может прекратить его действие, уведомив об этом другую сторону.

178. В отношении тех случаев, когда обстоятельства, вызвавшие невозможность исполнения контракта, носят временный характер, различные общие условия предусматривают различные решения. Ниже приводятся некоторые примеры:

- если задержка исполнения контракта или препятствие его исполнению длится более 30 дней, контракт может быть расторгнут (А.4, В.4, В.9, В.10, В.12, С.9, Е.4, Е.5);
- согласно формулировке А.9, то же самое происходит по истечении разумного периода времени;
- согласно формулировкам D.5 и D.6 — после 60 дней;
- если задержка исполнения длится более 5 или 8 месяцев, в зависимости от продолжительности срока поставки, любая из сторон может прекратить действие договора (А.3);
- согласно формулировкам D.9, D.10 и Е.6, контракт становится недействительным, если задержка его исполнения длится более 6 недель;
- согласно формулировкам Е.5 и Е.3, срок поставки будет продлен соразмерно продолжительности задержки исполнения контракта;
- аналогичное продление срока доставки предусматривается формулировками В.7, В.14 и В.15, однако это распространяется лишь на те случаи, которые имели место в течение последних 28 дней срока поставки;

- согласно формулировке В.18 и с небольшими отличиями согласно формулировкам В.16, В.17 и В.19, это продление возможно лишь в тех случаях, когда причина задержки исполнения контракта возникает в течение последних 28 дней срока поставки и является результатом какого-либо события, а не официального прекращения навигации по таким причинам, как ледовая обстановка, наводнение или мелководье. Непоставка после даты, установленной в результате продления срока, рассматривается как вина;
- согласно формулировке В.1, срок поставки приостанавливается на время задержки исполнения контракта;
- согласно формулировке В.3, стороны должны будут прийти к соглашению относительно изменения, продления и расторжения контракта.

V. Прочие положения

179. Почти все общие условия предусматривают, что споры между сторонами, которые не могут быть дружески разрешены, должны передаваться в арбитраж конкретно определенным судом, обычно в соответствии с правилами арбитража, принятыми торговой ассоциацией, товарной биржей или другой подобной организацией, которая выработала особую форму общих условий.

180. Многие формулировки также включают положения, относящиеся к размеру убытков, возмещения которых может требовать невинная сторона. Некоторые общие условия также содержат положения, относящиеся к одному или более из следующих вопросов: банкротство, исковая давность, уступка права требования, применимый закон и ряд последовательных договоров продажи.

V. ВЫВОДЫ И БУДУЩАЯ РАБОТА

A. Выводы

181. Как следует из пункта 7, одна из целей настоящего исследования заключается в том, чтобы сравнить вопросы, рассматриваемые в «общих» общих условиях, с включенными в общие условия вопросами с ограниченной сферой регулирования, то есть вопросами, относящимися к определенной группе товаров или определенному виду товаров.

182. Как видно из данного исследования, ни одно из рассматриваемых общих условий не охватывает всех проблем и не решает всех вопросов, разбираемых в части IV данного исследования.

183. В нескольких случаях отсутствие в некоторых формулировках положений по определенным вопросам или проблемам объясняется особым видом или характером товаров, к которым

данная формулировка применяется. Например, хотя большинство формулировок, касающихся сельскохозяйственных продуктов, содержат положения относительно процентного предела допустимого отклонения (см. пункты 44—45), формулировки, касающиеся товаров машиностроительной промышленности, разумеется, не содержат таких положений. С другой стороны, общие условия для заводов и промышленного оборудования содержат положения, касающиеся гарантии в отношении качества или исполнения товаров в течение определенного периода времени (см. пункты 100—106), тогда как формулировки относительно сельскохозяйственных продуктов таких положений не содержат.

184. Однако в большинстве случаев отсутствие положений по определенным вопросам или проблемам, по-видимому, не связано с видом или характером товаров. Например, формулировка С.6 (составленная Федерацией ассоциаций по производству масел, семян и жиров для контрактов «по общей торговле») содержит лишь положения об уплате, отсрочке, банкротстве, доминице, арбитраже и нерабочих днях. Аналогичным образом формулировка А.4 (китайско-японские торговые договоры об импорте в Японию) включает лишь положения об условиях уплаты и отгрузке, о проверке, арбитраже и чрезвычайных обстоятельствах. Таким образом, во всех подобных общих условиях остаются нерешенными многие вопросы, относящиеся к операциям по купле-продаже.

185. Следует также отметить, что из девяти «общих» общих условий, перечисленных в категории А приложения II, семь формулировок применяются лишь к купле-продаже в определенном географическом районе или между двумя определенными странами. Две оставшиеся (А.1 и А.2) касаются лишь толкования условий торговли и применяются лишь в некоторых частях мира. Следовательно, в настоящее время не существует универсально применяемых общих условий для купли-продажи большого числа товаров. Кроме того, многие из существующих форм, которые охватывают определенную группу или определенный вид товаров, применяются лишь к ограниченному числу условий торговли.

186. Подобное положение вещей указывает, по-видимому, на необходимость разработки действительно «общих» общих условий, которые могли бы использоваться в международной торговле между различными районами мира.

187. Тот факт, что большинство формулировок не содержит положений по ряду вопросов, касающихся операций по купле-продаже, не может сам по себе влиять на целесообразность составления регламента «общих» общих условий, регулирующих широкий круг вопросов. Подобный регламент общих условий может облегчить заключение контрактов по купле-продаже и помочь свести до минимума возможность споров.

188. Аналогичным образом на целесообразность составления подобного регламента общих условий может не оказывать влияния тот факт, что в определенных случаях положение, регулирующее какой-либо отдельный вопрос, может быть не подходящим для регулирования некоторых видов товаров. В подобных случаях в тексте может быть предусмотрено ограничение сферы применения данного положения.

189. В начале данного исследования (см. пункт 6) и в выводе, сделанном из анализа общих условий ЭКЕ, касающихся условий торговли зерновыми (см. пункт 23 с), высказывалась мысль, что нет необходимости в создании отдельных форм общих условий для каждого условия торговли (фоб, сиф, стоимость и фрахт и т. д.) и каждого вида транспорта. Анализ части IV настоящего доклада также подтверждает данную точку зрения. Положения, касающиеся различных условий торговли и видов транспорта, могут быть сформулированы в виде альтернатив, включенных в единую форму «общих» общих условий; в этом случае стороны будут выбирать, какие условия торговли или вид транспорта будут применяться к их контракту, таким же образом, как они теперь выбирают форму, которая применяется к согласованному условию торговли или виду транспорта.

190. В отношении существа положений, которые могут быть включены в новый регламент «общих» общих условий, следует иметь в виду, что положения, содержащиеся в ныне существующих общих условиях, которые применимы лишь к определенным товарам (см. пункт 29), были исключены из настоящего исследования. Учитывая тот факт, что необходимость таких положений существует лишь в отношении некоторых товаров и что они регулируют незначительное число вопросов, которые должны быть урегулированы в связи с куплей-продажей подобных товаров, считается, что они не подходят к схеме «общих» общих условий, которая могла бы применяться к широкому кругу товаров. Такие вопросы можно было бы не включать в «общие» общие условия, с тем чтобы они регулировались либо соглашением между сторонами, либо путем включения их в специальные приложения к общей форме.

191. Следует напомнить, что на основании первой части данного исследования был сделан предварительный вывод о том, что возможность составления регламента «общих» общих положений в значительной мере зависит от возможности выработки решений по основным вопросам, которые могли бы быть применимы к широкому кругу товаров (см. пункт 6 с). Анализ положений, касающихся различных вопросов, рассматриваемых в частях III и IV данного доклада, показывает, что существующие формулировки предусматривают самые разнообразные решения каждого отдельного вопроса. На первый взгляд может показаться, что разнообразие решений может проистекать из различия товаров, о кото-

рых говорится в различных формулировках. Однако более подробное изучение показывает, что, по-видимому, эти различия объясняются тем фактом, что различные формулировки были составлены независимо друг от друга и в разное время различными организациями.

192. Этот вывод подтверждается тем фактом, что в различных формулировках предусмотрены различные решения для таких вопросов, в силу своего характера не имеющих связи с видом товаров, регулируемых отдельной формулировкой, таких как заключение контракта, лицензии, налоги, пошлины и сборы, толкование условий торговли, переход риска (см., например, пункты 33, 35, 36, 38, 43, 70—72, 108).

193. Указанный выше вывод подтверждается также тем фактом, что по некоторым вопросам, касающимся товаров одного и того же вида, были приняты различные решения. Например, в случае допустимых отклонений, которые применяются лишь в отношении товаров, продаваемых оптом, весьма различно количество отклонений, допускаемых в различных формах (см. пункт 44). Подобно этому толкования относящихся к сроку поставки таких выражений, как «немедленная поставка», «быстрая поставка» и т. д., которые главным образом встречаются в формулировках, касающихся сельскохозяйственных продуктов, также значительно отличаются друг от друга (см. выше, пункт 60).

194. Однако в ограниченном числе случаев различие в положениях, касающихся некоторых вопросов, в определенной мере объясняется различием в виде рассматриваемых товаров; например, время, в течение которого покупатель должен уведомить продавца о своей претензии, может быть различным для скоропортящихся товаров и для машинного оборудования. Это же справедливо и в отношении положений, обычно встречающегося в формулировках, касающихся сельскохозяйственных продуктов и других товаров, имеющих назначенную рыночную цену, согласно которому ущерб, возмещаемый покупателю в случае непоставки товаров, будет представлять собой разницу между ценой, установленной в контракте, и рыночной ценой во время расторжения контракта; такое положение, разумеется, не может применяться в отношении товаров, которые не всегда имеются на рынке.

195. Однако данное обстоятельство, по-видимому, не оказывает существенного влияния на возможность подготовки регламента «общих» общих условий. Поскольку каждое из этих конкурирующих положений обычно относится к большой группе товаров, представляется возможным включить их в единую форму общих условий, предусмотрев в каждом соответствующем вопросе конкретное решение, которое необходимо применять для каждой из групп товаров.

196. Предварительный первый проект регламента общих условий, о котором говорится выше, в пункте 5, был составлен с учетом изло-

женных выше замечаний и предложенных основных принципов.

197. Данные «общие» общие условия не созданы с целью замещения какой-либо из существующих формулировок. Перечень общих условий, который может появиться из данного предварительного проекта, сможет использоваться, разумеется, только в том случае, если он будет избран сторонами, которые сохраняют за собой право вносить поправки в любое из его положений, изменять или отменять их либо заключением детального соглашения, либо ссылкой на положения любой из существующих формулировок. Таким образом, единообразные общие условия смогут быть также использованы для восполнения недостатков в существующих формулировках в той мере, в какой данные стороны сочтут их пригодными для этой цели.

В. Будущая работа

198. Учитывая вышеизложенные выводы и предлагаемые основные принципы, а также проделанную над первым предварительным проектом работу, представляется возможным составить регламент «общих» общих условий, которые могли бы применяться, по крайней мере, к широкому кругу товаров. Однако подготовка окончательного проекта единообразных общих условий потребует сотрудничества торговых ассоциаций, торговых палат и других подобных организаций в различных районах, ибо только они способны определить, какая из конкурирующих норм, касающихся различных вопросов, будет наиболее подходящей для такой схемы.

199. Поэтому Комиссия, может быть, пожелает просить Генерального секретаря учредить группу экспертов, которые будут представителями различных организаций, упомянутых выше, в пункте 198. В задаче данной группы будет входить безотлагательное оказание помощи Секретариату в подготовке окончательного проекта, который должен быть представлен Комиссии.

200. Комиссия, может быть, также пожелает просить Генерального секретаря доложить Комиссии на ее седьмой сессии о проделанной по данному проекту работе.

ПРИЛОЖЕНИЕ I

Типовые формы договоров о купле-продаже зерновых, подготовленные под эгидой Экономической комиссии для Европы Организации Объединенных Наций

No.

- | | |
|-----|---|
| 1 A | CIF (maritime); Non-reciprocal; Cargoes and parcels; Weight and condition — final at shipment. |
| 1 B | CIF (maritime); Reciprocal; Cargoes and parcels; Weight and condition — final at shipment. |
| 2 A | CIF (maritime); Non-reciprocal; Cargoes and parcels; Condition final at shipment; Full outturn. |
| 2 B | CIF (maritime); Reciprocal; Cargoes and parcels; Condition final at shipment; Full outturn. |

- | | |
|-----|--|
| 3 A | CIF (maritime); Non-reciprocal; Cargoes and parcels; Rye terms (condition guaranteed at discharge); Shipping weight final. |
| 3 B | CIF (maritime); Reciprocal; Cargoes and parcels; Rye terms (condition guaranteed at discharge); Shipping weight final. |
| 4 A | CIF (maritime); Non-reciprocal; Cargoes and parcels; Rye terms (condition guaranteed at discharge). |
| 4 B | CIF (maritime); Reciprocal; Cargoes and parcels; Rye terms (condition guaranteed at discharge); Full outturn. |
| 5 A | FOB (maritime); Non-reciprocal; Cargoes and parcels. |
| 5 B | FOB (maritime); Reciprocal; Cargoes and parcels. |
| 6 A | Consignment by rail in complete wagon loads; Non-reciprocal. |
| 6 B | Consignment by rail in complete wagon loads; Reciprocal. |
| 7 A | CIF (Inland Waterway); Non-reciprocal. |
| 7 B | CIF (Inland Waterway); Reciprocal. |
| 8 A | FOB (Inland Waterway); Non-reciprocal. |
| 8 B | FOB (Inland Waterway); Reciprocal. |

ПРИЛОЖЕНИЕ II

Перечень общих условий, рассматриваемых в части IV доклада

Условное обозначение

Название

A. «Общие» общие условия

- | | |
|-----|--|
| A.1 | Incoterms 1953 — International Rules for the Interpretation of Trade Terms (International Chamber of Commerce) |
| A.2 | International Rules for the Interpretation of the Terms:
I. «Delivered at frontier... (named place of delivery at frontier)»
II. «Delivered... (named place of destination in the country of information) duty paid» (International Chamber of Commerce) |
| A.3 | General Conditions of Delivery of Goods between Organizations of the Member Countries of the Council for Mutual Economic Assistance (GCD CMEA 1968) |
| A.4 | Sino-Japanese Trade Contracts:
a) Friendly Trade Import Contract (Import to Japan) |
| A.5 | Sino-Japanese Trade Contracts:
b) L-T Trade Import Contract (Import to Japan) |
| A.6 | Sino-Japanese Trade Contracts: c) Friendly Trade Export Contract (Export from Japan) |
| A.7 | Contract of Sale Form between China and Vietnam |
| A.8 | Model contract form for use in foreign trade contracts (The Indian Council of Arbitration) |
| A.9 | General Terms and Conditions for the Sale of Sundries (Japan International Trade Arbitrations Association) |

B. Общие условия, касающиеся всех или какой-либо группы сельскохозяйственных продуктов

- | | |
|-----|---|
| B.1 | Geschäftsbedingungen des Waren-Vereins der Hamburger Börse e. V. |
| B.2 | Standard form of contract for sale of Burma products on FOB basis |
| B.3 | Standard form of contract for sale of Burma products on CIF basis |

Условное обозначение	Название	Условное обозначение	Название
B.4	Conditions generales de vente en C. A. F. pour les produits de Madagascar (cafés exceptés) (Fédération Nationale des Syndicats d'Importateurs et d'Exportateurs de l'Afrique Orientale)		Rolling Stock Builders (AICMR) and the European Builders of Internal Combustion Engine Locomotives (CELT)
B.5	General Contract No. 1 (The Grain and Feed Trade Association)	C.5	Conditions générales de vente (Syndicat national des fabricants d'engrenages et constructeurs d'organes de transmission)
B.6	General Contract No. 1 (The Cattle Food Trade Association)	C.6	Contract for general business, No. 12 (Federation of Oils, Seeds and Fats Associations Ltd.)
B.7	FOB Contract No. 64 (London Corn Trade Association Ltd.)	C.7	Geschäftsbedingungen des Vereins des Deutschen Einfuhrgrösshandels von Harz, Terpentinöl und Lackrohstoffen e. V.
B.8	General Contract FOB terms for goods in bags or bulk, No. 119 (The Grain and Feed Trade Association)	C.8	Allgemeine Verkaufs- und Lieferungsbedingungen für pflanzliche und tierische Öle, Fette, Fettsäuren und Trane (Verband des Deutschen Grösshandels mit Ölen, Fetten und Ölrohstoffen e. V. Grofor, Hamburg)
B.9	Copenhagen Contract for Transactions in Grain «free on board»	C.9	CIF Contract terms for vegetable and animal oils and fats, fatty acids, acid oils and marine oils (Association of German Importers, Exporters and Wholesalers in Oils, Fats and Raw Materials of Oil)
B.10	Copenhagen Contract for Transactions in Grain «including freight» (c. f.) or «including freight and insurance» (c. i. f.)		
B.11	Contract for... Basis — Delivered Terms ex ship, No. 81 (The Incorporated Oil Seed Association)	D. Общие условия, касающиеся отдельных сельскохозяйственных продуктов	
B.12	Contract for full container loads (FCLs), No. 107 (The Grain and Feed Trade Association)	D.1	General conditions for international dealings in potatoes (United Nations Economic Commission for Europe)
B.13	Canadian and United States of America grain contract, cargoes, tale quale, No. 27 (London Corn Trade Association Ltd.)	D.2	Conditions of sale (The Coffee Trade Federation)
B.14	La Plata grain contract, cargoes, rye terms, No. 32 (London Corn Trade Association Ltd.)	D.3	FOB, C and F, and CIF Contract (The Coffee Trade Federation)
B.15	Black Sea and Danubian grain contract, cargoes, tale quale, No. 48 (London Corn Trade Association Ltd.)	D.4	The London Jute Association Contract
B.16	Contract for the sale of cereals No. 1B — CIF (maritime) — Reciprocal, cargoes and parcels — Weight and condition — final at shipment (United Nations Economic Commission for Europe)	D.5	Contract form for the purchase / sale of Thai mesta fibre (Indian Jute Mills Association / Thai Jute Association)
B.17	Contract for the sale of cereals No. 5B, FOB (maritime), Reciprocal, cargoes and parcels (United Nations Economic Commission for Europe)	D.6	Agreement between the Jute Association of Thailand and the Japan Jute Association
B.18	Contract for the sale of cereals No. 7A, (inland waterway), non-reciprocal, (United Nations Economic Commission for Europe)	D.7	Contract for feeding fish meal, CIF terms, No. 10 (The Grain and Feed Trade Association, Ltd.)
B.19	Contract for the sale of cereals No. 6A, consignment by rail in complete wagon loads; non-reciprocal (United Nations Economic Commission for Europe)	D.8	Conditions of sale of rubber FOB Colombo (The Ceylon Chamber of Commerce)
B.20	FIS Rules and Usage for the international trade in agricultural seeds (Fédération Internationale du Commerce des Semences)	D.9	International FOB contract for hides No. 1 (International Council of Hide and Skin Sellers' Associations and the International Council of Tanners)
B.21	FIS Rules and Usages for the international trade in vegetable seeds, root seeds, mangel seeds, peas, dwarf and broad bean seeds (Fédération Internationale du Commerce des Semences)	D.10	International CIF, C and F contract for hides No. 14 (International Council of Hide and Skin Sellers' Associations and the International Council of Tanners)
C. Общие условия, касающиеся какой-либо группы сельскохозяйственных товаров		E. Общие условия, касающиеся конкретных сельскохозяйственных товаров	
C.1	General conditions of sale for the import and export of durable consumer goods and of other engineering stock articles, No. 730 (United Nations Economic Commission for Europe)	E.1	General conditions for export and import of sawn softwood, No. 410 (United Nations Economic Commission for Europe)
C.2	General conditions for the supply of plant and machinery for export, No. 188 (United Nations Economic Commission for Europe)	E.2	General conditions for the export and import of hardwood logs and sawn hardwood from the temperate zone (United Nations Economic Commission for Europe)
C.3	Conditions generales de vente — Matériels d'importation (Chambre syndicale des négociants importateurs de matériel de travaux publics et de manutention)	E.3	«Uniform» general terms, conditions and warranties 1964 (Timber Trade Federation of the United Kingdom, The Finnish Sawmill Owners' Association and the Swedish Wood Exporters' Association)
C.4	General conditions for the supply for export of railway rolling stock and internal combustion engine locomotives (The International Association of	E.4	General trade rules (adopted by the Norwegian, Swedish and Finnish Paper Makers' Associations and agreed to by the National Association of Wholesale Stationers and Paper Merchants, the United Kingdom Paper Bag Association and the United British (wholesale) Paper Bag Makers' Association)

<i>Условное обозначение</i>	<i>Название</i>	<i>Условное обозначение</i>	<i>Название</i>
E.5	General trade rules for sale to oversea markets (adopted by the Norwegian, Finnish and Swedish Paper Makers' Associations and agreed upon by the Norwegian Oversea Exporters' Association and the Swedish Transmarine Export Union)	E.8	Draft model contract (Fédération Européenne des Importateurs de Machines de Bureau)
E.6	«Albion» general terms, conditions and warranties 1964 (Timber Trade Federation of the United Kingdom, the Finnish Sawmill Owners' Association and the Swedish Wood Exporters' Association)	E.9	Conditions of sale and resale for export cargo shipments (National Coal Board of the United Kingdom)
E.7	General terms and conditions for machines (Japan International Trade Arbitration Association)	E.10	Convention Fabrique Commerce. Contract de coopération (Union Nationale des Négociants en Chaussures en Gros)