
Правовые основы международной коммерции

Часть 2. Торговые операции,
финансирование торговли

Торговые операции

- Международный договор купли-продажи товаров
- Финансы: кредиты, аккредитивы, гарантии
- Ограничения на международную торговлю: тарифы, квоты, санкции

Международный договор купли-продажи товаров

- Рассмотрим наиболее, пожалуй, типичный случай международной коммерции: трансграничную куплю-продажу товаров.
- Отношения сторон такой транзакции регулируются договором купли-продажи (sales contract).
- Договор устанавливает права и обязанности сторон, такие как обязанность продавца поставить определенный товар в определенный срок и обязанность покупателя за этот товар заплатить.

Международный договор купли-продажи товаров

- С точки зрения коммерсанта наиболее существенны ключевые содержательные условия договора: о поставке, об оплате и т.п.
- С точки зрения юриста наиболее интересны последствия несоблюдения договора.

Международный договор купли-продажи товаров

- Условия договоров могут быть самые разнообразные.
- Существуют хорошо зарекомендовавшие себя образцы, не носящие, впрочем, обязательного характера.

Международный договор купли-продажи товаров

- Так, Международная торговая палата (МТП) (International Chamber of Commerce — ICC), независимая некоммерческая международная организация в Париже, разработала Модельный договор международной купли-продажи (Model International Sale Contract) (последняя версия — 2013 г.).
- Договор содержит специальные условия с бланками, подлежащими заполнению (наименования сторон, описание товара, цена, условия поставки и др.) и стандартные общие условия (условия оплаты в нескольких вариантах, ответственность за неисполнение, форс-мажор и др.).

Международный договор купли-продажи товаров

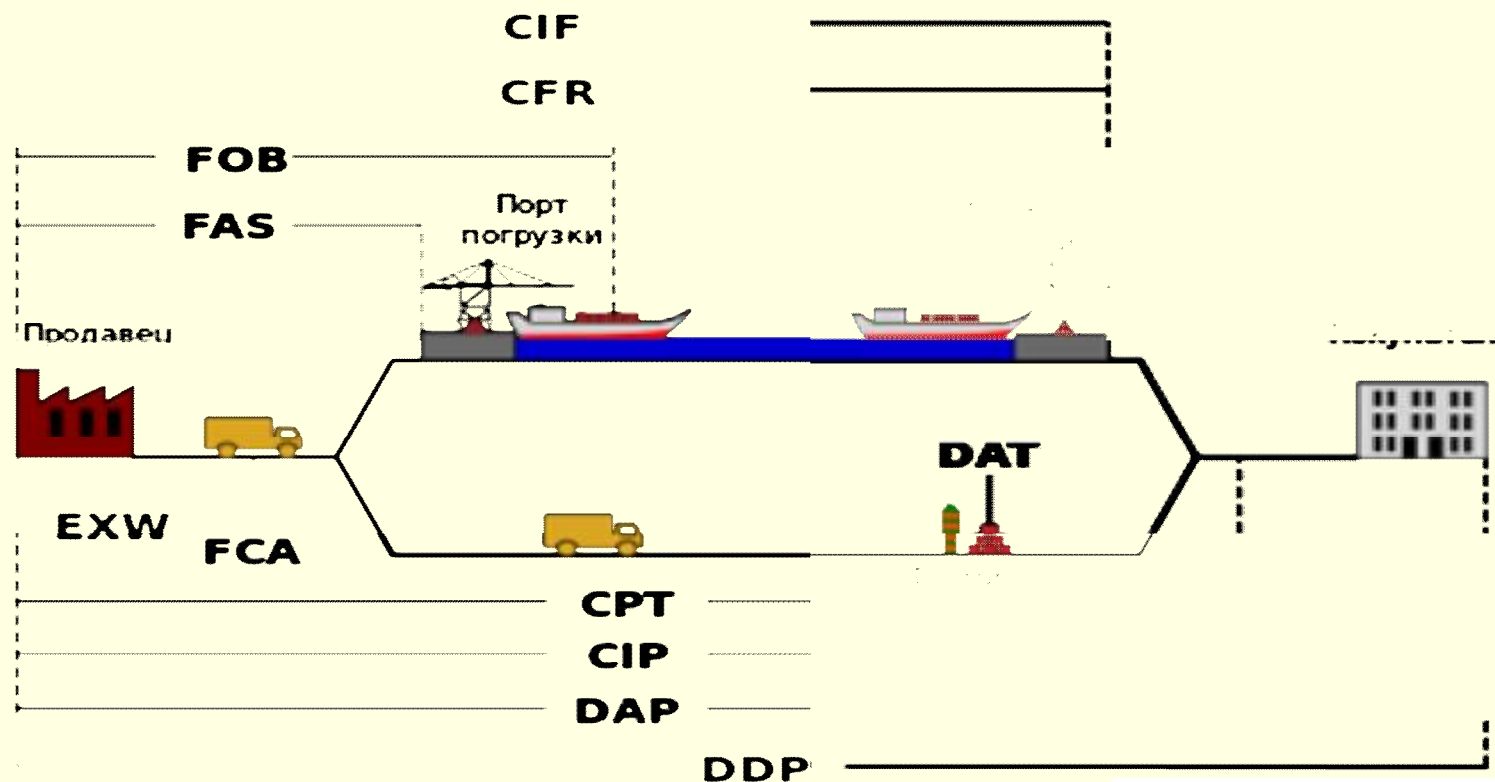
- Что касается условий поставки, это очень важный вопрос.
 - Куда продавец должен донести товар?
 - Кто должен застраховать риски, связанные с перевозкой?
 - Кто производит таможенное оформление?
 - И т.д.

Международный договор купли-продажи товаров

- Та же МТП разработала и стандартизованные условия поставки товаров, известные под названием INCOTERMS (текущая версия от 2010 г.).

Международный договор купли-продажи товаров

Инкотермс-2010



Международный договор купли-продажи товаров

- В Инкотермс-2010 определены 11 терминов, 7 из них применимы к любому виду транспорта основной перевозки.
- EXW (англ. ex works, франко-склад, франко-завод): товар забирается покупателем с указанного в договоре склада продавца, оплата экспортных пошлин вменяется в обязанность покупателю.
- FCA (англ. free carrier, франко-перевозчик): товар доставляется основному перевозчику заказчика к указанному в договоре терминалу отправления, экспортные пошлины уплачивает продавец.
- CPT (англ. carriage paid to...): товар доставляется основному перевозчику заказчика, основную перевозку до указанного в договоре терминала прибытия оплачивает продавец, расходы по страховке несёт покупатель, импортную растаможку и доставку с терминала прибытия основного перевозчика осуществляет покупатель.
- CIP (англ. carriage and insurance paid to...): то же, что CPT, но основная перевозка страхуется продавцом.
- DAT (англ. delivered at terminal): поставка до указанного в договоре импортного таможенного терминала оплачена, то есть экспортные платежи и основную перевозку, включая страховку оплачивает продавец, таможенная очистка по импорту осуществляется покупателем.
- DAP (англ. delivered at point): поставка в место назначения, указанное в договоре, импортные пошлины и местные налоги оплачиваются покупателем.
- DDP (англ. delivered duty paid): товар доставляется заказчику в место назначения, указанное в договоре, очищенный от всех пошлин и рисков.

Международный договор купли-продажи товаров

- Также в Инкотермс-2010 определены 4 термина, применимые исключительно к морскому транспорту и транспорту территориальных вод:
- FOB (free on board): товар отгружается на судно покупателя, перевалку оплачивает продавец.
- FAS (free alongside ship): товар доставляется к судну покупателя, в договоре указывается порт погрузки, перевалку и погрузку оплачивает покупатель.
- CFR (cost and freight): товар доставляется до указанного в договоре порта назначения покупателя, страховку основной перевозки, разгрузку и перевалку оплачивает покупатель.
- CIF (Cost, Insurance and Freight): то же, что CFR, но основную перевозку страхует продавец.

Международный договор купли-продажи товаров

- Так, поставка на условиях CIF (например, CIF Moscow) означает, что продавец выполнил поставку, когда товар погружен на транспортное средство в порту отгрузки, а продажная цена включает в себя стоимость товара, фрахт или транспортные расходы, а также стоимость страховки при перевозке.
- Инкотермс подробно описывает права и обязанности сторон, а в договоре достаточно сделать ссылку на соответствующий термин и версию Инкотермс.

Международный договор купли-продажи товаров

- Термины отчасти являются кодификацией правил, ранее выработанных коммерческой и судебной практикой.
- Так, условия CIF применялись еще в XIX веке (Ireland v. Livingston, L. R. 5 H. L. 395, 406 (1872)).
- Классическое для Англии определение было сформулировано в 1920 году лордом Аткинсоном (Johnson v Taylor Bros & Co Ltd [1920] AC 144).
- Первая версия Инкотермс датируется 1936 годом.

Международный договор купли-продажи товаров

- *I think, that when a vendor and purchaser of goods situated as they were in this case enter into a c.i.f. contract, such as that entered into in the present case, the vendor in the absence of any special provision to the contrary is bound by his contract to do six things. First, to make out an invoice of the goods sold. Second, to ship at the port of shipment goods of the description contained in the contract. Third to procure a contract of affreightment under which the goods will be delivered at the port contemplated by the contract. Fourth, to arrange for an insurance upon the terms current in the trade which will be available for the benefit of the buyer. Fifthly, with all reasonable despatch to send forward and tender to the buyer these shipping documents, namely, the invoice, bill of lading and policy of assurance, delivery of which to the buyer is symbolical of delivery of the goods purchased, placing the same at the buyer's risk and entitling the seller to payment of the price....if no place be named in the c.i.f. contract for the tender of the shipping documents they must prima facie be tendered at the residence or place of business of the buyer.*
- *Johnson v Taylor Bros & Co Ltd [1920] AC 144, at 155-156.*

Международный договор купли-продажи товаров

- CIF: продавец предоставляет покупателю счет, коносамент, страховой полис (invoice, bill of lading, insurance policy).
- Существенно, что при этих условиях поставки покупатель может перепродать товар еще до его получения, передав новому покупателю коносамент и полис и заменив счет на свой, с увеличенной ценой.

Международный договор купли-продажи товаров

- С точки зрения юриста важнейшим обстоятельством является то, какому праву подчинен договор.
- В общих чертах договорное право всех стран похоже одно на другое.
- Вообще говоря, оно обязывает стороны договора выполнять обязательства, предусмотренные договором, в противном случае предусматривает правовой санкции (выплату убытков и др.).
- Однако нюансы могут отличаться.

Международный договор купли-продажи товаров

- Так, в англосаксонских юрисдикциях договорные наказания (такие как штрафы и неустойки, подлежащие уплате в случае нарушения договора) запрещены.
- Однако допускается установление заранее оцененных убытков (liquidated damages), которые должны представлять собой добросовестную оценку возможных убытков от нарушения.
- В континентально-европейских странах право не препятствует установлению договорных неустоек, но часто допускает возможность их уменьшения на усмотрение суда в случае явной несоразмерности последствиям нарушения.

Международный договор купли-продажи товаров

- Разница во многом терминологическая, но она весьма существенна с практической точки зрения.
- Если договор, подчиненный английскому праву, содержит положение о «штрафе» за нарушение договора, суд вполне может признать такое положение недействительным.

Международный договор купли-продажи товаров

- В настоящее время большинство крупных стран мира (кроме Великобритании) участвуют в Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция 1980 года).
- Если компании из соответствующих стран заключили договор купли продажи, не исключив применение Венской конвенции, применяются ее положения, а не параллельные положения «внутреннего» права одной из сторон.

Международный договор купли-продажи товаров

- Так что если договор международной купли-продажи подчинен российскому праву, не спешите читать ГК для выяснения спорных вопросов.
- Сначала нужно прочесть Венскую конвенцию, которая также является частью российского права (поскольку была надлежащим образом ратифицирована).
- ГК применяется субсидиарно, то есть в части вопросов, не разрешенных Конвенцией.
- Так, вопросы недействительности сделок не разрешены конвенцией и потому разрешаются на основе положений применимого национального права.

Международный договор купли-продажи товаров

- Другое важное обстоятельство – порядок разрешения споров, предусмотренный договором.
- Стороны могут договориться о том, суд какой страны будет рассматривать их споры, либо передать споры на рассмотрение международного коммерческого арбитража, то есть третейского (негосударственного) суда.
- Пример международного арбитража – МКАС при ТПП РФ.

Международный договор купли-продажи товаров

- О праве, применимом к договору, и суде, компетентным разрешать споры из договора, мы подробнее поговорим в одной из следующих лекций.

Международный договор купли-продажи товаров

- *Норвежская фирма при оплате товара российской организации удержала определенные расходы, совершенные ее по просьбе российской организации. В результате российскую компанию оштрафовали за неполное возвращение валютной выручки. Российская компания предъявила фирме иск в МКАС о взыскании убытков. Истец не предъявил доказательств того, что штраф был фактически уплачен. По ст. 74 Конвенции подлежат возмещению лишь «понесенный ущерб». Истец же ссылаясь на ст. 15 ГК, согласно которой в убытки включаются расходы, которые «произведены или должны будут произведены». МКАС признал, что вопрос полностью разрешен Конвенцией, и ст. 15 ГК не подлежит субсидиарному применению. Решение в пользу норвежской фирмы.*
- *Решение МКАС при ТПП РФ от 14.09.1998 по делу N 131/1996.*

Документарный аккредитив

- Форма оплаты договора купли-продажи может быть различная: предоплата, оплата по факту и др.
- В международной практике весьма распространена оплата с использованием документарных аккредитивов.

Документарный аккредитив

- Документарный аккредитив (letter of credit) – соглашение, по которому банк (эмитент аккредитива) обязуется по поручению клиента (плательщика по аккредитиву) осуществить платеж в пользу третьего лица (бенефициара по аккредитиву) по предоставлению последним определенных условиями аккредитива документов.
- Как правило, средства для оплаты банку предоставляет клиент (плательщик), но банк может предоставить ему их и в кредит.

Документарный аккредитив

- Смысл аккредитива в том, что продавец (бенефициар по аккредитиву) знает, что он получит деньги почти сразу же после отгрузки товара и предоставления документов в банк.
- С другой стороны, и продавец (плательщик) знает, что деньги будут выплачены лишь после отгрузки товара.
- Таким образом, минимизируются риски обеих сторон.
- Недостаток – банковские издержки (комиссии).

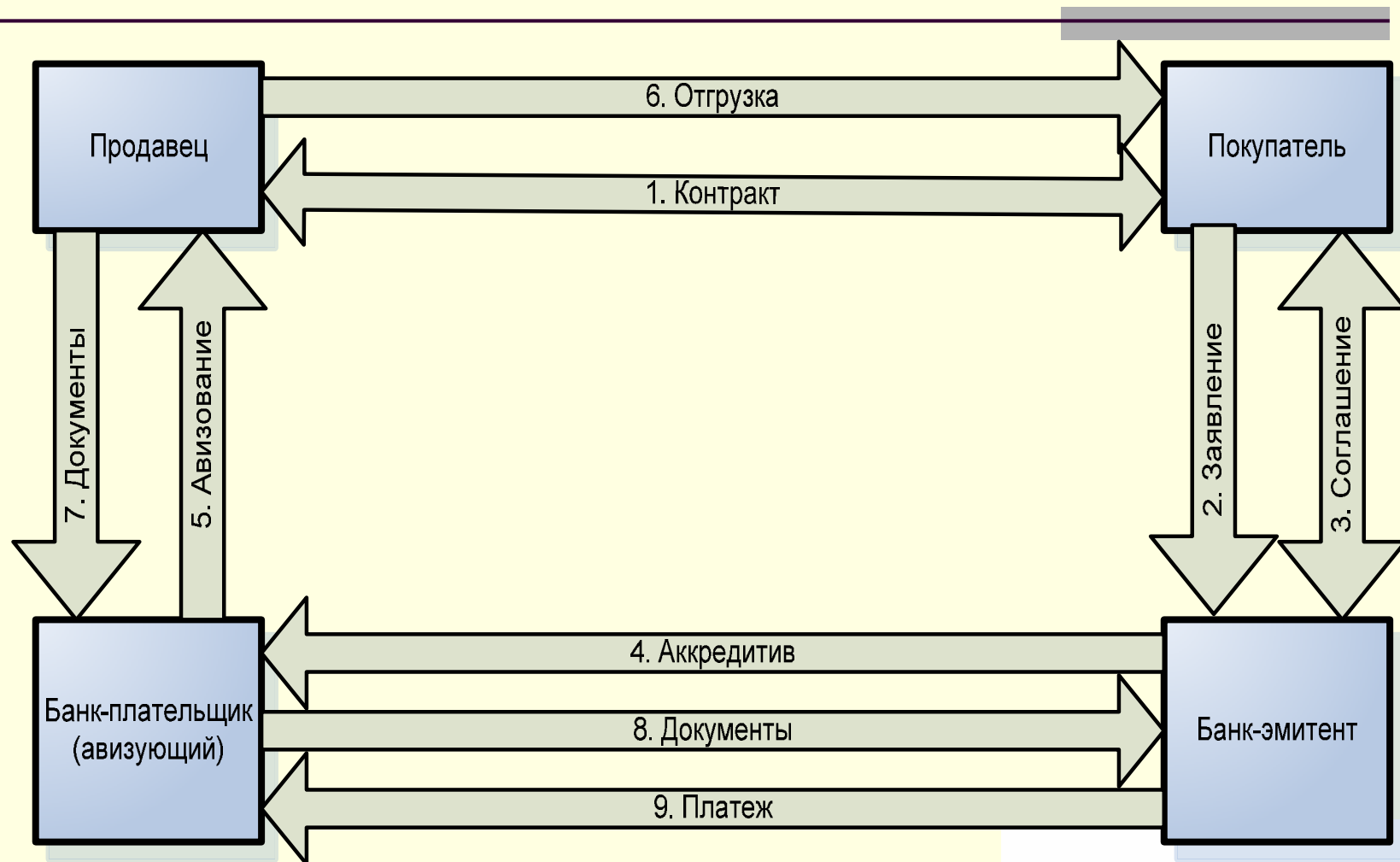
Документарный аккредитив

- С точки зрения банка важно то, что аккредитив представляет собой отдельную и независимую от основного договора купли-продажи сделку.
- Банк работает только с документами.
- Если у покупателя возникают претензии, например, по качеству товара, он не может обратиться к банку, коль скоро банк проверил все документы, и они соответствуют требованиям аккредитива.

Документарный аккредитив

- На практике продавец и покупатель обычно пользуются услугами различных банков в разных странах, ввиду чего необходимо участие в схеме как минимум двух банков: банка-эмитента (issuing bank) по месту нахождения покупателя и банка-плательщик (paying bank) по месту нахождения продавца.
- Банк-плательщик может выполнять либо чисто агентские функции авизирующего банка (advising bank), либо принимать на себя самостоятельные обязательства по проверке документов и выплате денег, становясь подтверждающим банком (confirming bank).
- Последний вариант предпочтителен для продавца, но влечет дополнительные комиссии.
- Возможны и более сложные цепочки с участием дополнительных банков, но мы их не рассматриваем.

Документарный аккредитив



Документарный аккредитив

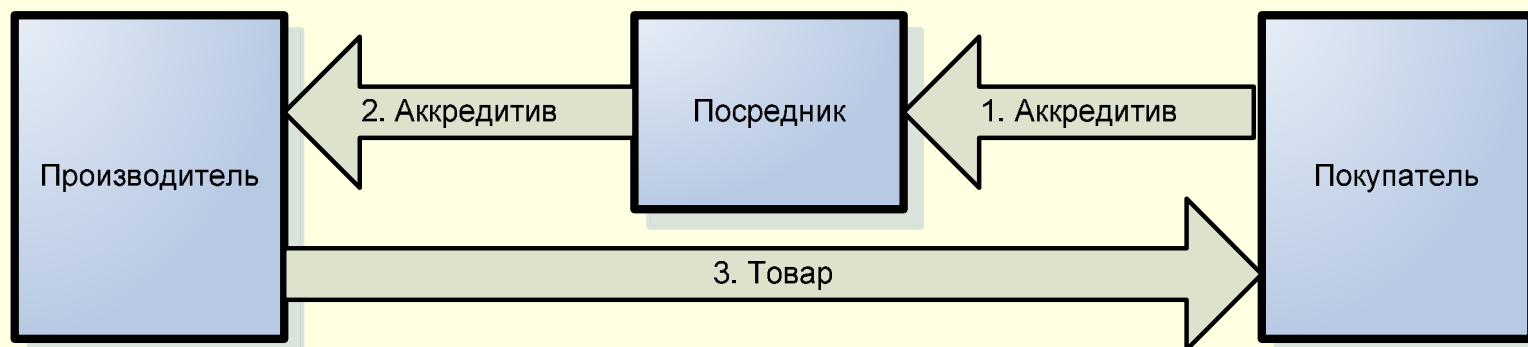
- Аккредитивы бывают отзывные и безотзывные (revocable/irrevocable), переводные и непереводные (transferable/non-transferable) и др.
- На практике используются в основном безотзывные аккредитивы (в противном случае риски не минимизируются).
- Переводной аккредитив позволяет посреднику передать аккредитив, например, производителю товара и получить свои комиссионные без вложения средств.

Документарный аккредитив

- Кроме того, даже непеременной аккредитив может использоваться посредником в качестве обеспечения для открытия другого (компенсационного) аккредитива в пользу производителя.
 - Производитель отгружает товар (в адрес конечного покупателя), передает документы в банк, получает деньги.
 - Посредник получает документы, передает их в свой банк, получает деньги.
 - Покупатель получает документы, затем товар.

Документарный аккредитив

Компенсационный аккредитив



Документарный аккредитив

- Каким правом регулируются аккредитивы?
- В принципе аккредитивы, как и любые другие соглашения, регулируются национальным правом той или иной страны, в соответствии с обстоятельствами.
- Однако в международной банковской практике они неизменно подчинены правилам, разработанным уже упоминавшейся Международной торговой палатой (МТП).
- Эти правила известны под названием «Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов» (ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits – UCP), текущая версия - UCP 600 от 2007 года.
- Именно они устанавливают толкования терминов, права и обязанности сторон и т.д.
- Для того, чтобы аккредитив регулировался этими правилами, в его тексте должна быть ссылка на них.

Документарный аккредитив

- Эти правила не носят обязательного характера, они установлены не законом, а самими участниками рынка, но по сути являются всеобщим стандартом (*lex mercatoria*).
- Не все аспекты правоотношений, связанных с аккредитивами, регулируются УСР.
- Все остальное регулируется применимым национальным правом.

Документарный аккредитив

- Так, правила UCP не регулируют вопроса обмана (fraud).
- Банк оплачивает аккредитив, основываясь на документах.
- Допустим, документы соответствуют требованиям, но покупатель заявляет, что имеет место обман и требует приостановки платежа.
- Что делать банку?
- Этот вопрос решается в соответствии с национальным правом.

Документарный аккредитив

- *Американский покупатель выставил аккредитив на индийского продавца, желая приобрести 50 ящиков щетины (bristles). Продавец предоставил отгрузочные документы в свой банк в Индии, который переслал их в банк покупателя в США для оплаты. Однако покупателю удалось узнать, что недобросовестный продавец на самом деле отгрузил не щетину, а бесполезную коровью шерсть. Покупатель подал иск в американский суд о признании аккредитива недействительным. Суд разрешил дело в пользу покупателя, указав, что хотя аккредитив и независим от основного договора, но даже формально безупречный документ не может считаться соответствующим требованиям аккредитива, если известно, что он фальшивый.*
- *Sztejn v. J. Henry Schroder Banking Corp. 31 N.Y.S.2d 631 (Sup. Ct. 1941).*

Документарный аккредитив

- *Obviously, when the issuer of a letter of credit knows that a document, although correct in form, is, in point of fact, false or illegal, he cannot be called upon to recognize such a document as complying with the terms of a letter of credit.*

Документарный аккредитив

- Однако тут встает вопрос о защите добросовестных сторон, таких как подтверждающий банк, добросовестно осуществивший платеж против документов, не зная об обмане.
- В США этот вопрос в настоящее время урегулирован Единообразным торговым кодексом (Uniform Commercial Code - UCC), который в несколько отличающихся вариантах принят во всех штатах США.
 - В общих чертах смысл нормы в том, что в случае установленного обмана банк-эмитент обязан осуществлять выплату лишь по требованию добросовестно исполнивших свои обязательства контрагентов (подтверждающий банк и др.).
 - Если покупатель лишь подозревает обман, суд может ввести временный запрет на осуществление платежа банком до разрешения вопроса.
 - UCC § 5-109.

Документарный аккредитив

- Аккредитивы часто характеризуют как средство финансирования бизнеса, наряду с кредитом, так как они позволяют продавцу получить под это обеспечение компенсационный аккредитив или даже просто денежные средства в кредит от банка.
- Аккредитив во многом напоминает банковскую гарантию: продавец получает гарантию оплаты товара от банка.
- Разница в том, что банк платит по гарантии в том случае, если отказался платить покупатель (то есть договор сорвался), а по аккредитиву – в ходе нормального выполнения договора.

Документарный аккредитив

- Использование аккредитива наиболее эффективно в сочетании с теми условиями поставки, которые предполагают исчерпание обязанностей поставщик после передачи товара перевозчику и оплаты перевозки.
- Это условия категории С: CIF, CFR, CIP, CPT.
- В этом случае, получив от перевозчика коносамент или аналогичный документ, свидетельствующий об исчерпании его обязанностей по договору, поставщик передает его же в банк для оплаты.
- Иначе может получиться, что поставщик деньги получил, а товар не доставлен, или наоборот, покупатель товар получил, а не заплатил.

Документарный аккредитив

- Как упоминалось, проданный на условиях CIF (и CIP) товар можно легко перепродавать еще до доставки путем простой передачи документов на товар.
- Этому соответствует и возможность выставления компенсирующего аккредитива в связи с этой сделкой.
- Посредник может сначала купить товар, а потом его перепродать, пока он в пути.
- А может сперва продать товар на условиях оплаты аккредитивом и лишь затем купить его у поставщика, также на условиях оплаты аккредитивом.
- Во втором случае не нужно будет привлекать для сделки собственных средств.

Ограничения на международную торговлю

- Желая защитить отечественного производителя, либо по иным политическим или экономическим мотивам, страны могут устанавливать те или иные ограничения и запреты на международную торговлю, включая тарифные меры (таможенные пошлины), квоты, иные нетарифные ограничения.

Ограничения на международную торговлю

- Существует ряд региональных организаций и объединений, направленных на облегчение международной торговли (и, соответственно, снятие подобных ограничений).
- Сюда входят соглашения о свободной торговле (отмена пошлин), таможенные союзы (отмена пошлин и единый тариф), экономические союзы (таможенный союз плюс общий рынок в отношении товаров, услуг и факторов производства).
- Так, с 2015 года создается Евразийский экономический союз на базе существующего Таможенного союза ЕврАзЕС (в составе России, Беларуси, Казахстана).

Ограничения на международную торговлю

- Соглашение ВТО направлено на снижение пошлин и отмену нетарифных ограничений.
- Есть некоторые исключения, когда такие меры допускаются.
- Так, лицензирование импорта (существующее в некоторых странах) не запрещается, но требуется, чтобы его правила были достаточно простыми и прозрачными.

Ограничения на международную торговлю

- Особ стоит поговорить о международных санкциях (мы будем говорить только об экономических, а не о военных, например).

Ограничения на международную торговлю

- Прежде всего следует упомянуть санкции, вводимые Советом Безопасности ООН. Они имеют безусловно обязательный для всех стран характер.
- Так, рядом резолюций СБ были установлены запреты на экспорт в Иран атомной, ракетной и значительной части военной продукции, прямых иностранных инвестиций в газовую, нефтяную и нефтехимическую промышленность Ирана.
- Существуют также санкции против КНДР, Сомали, Судана и др.

Ограничения на международную торговлю

- От таких санкций следует отличать индивидуальные дискриминационные экономические меры, вводимые одной страной или группой стран против другой страны или группы стран.
- Таковыми могут быть дискриминационные пошлины, квоты, запреты на коммерческие операции и т.д.
- Они могут быть обусловлены как политическими, так и экономическими причинами.
- Так, в США с 1962 года действует почти полный запрет на торговлю с Кубой и поездки на Кубу.
- Правила ВТО препятствуют введению экономических ограничений, но не политических.

Ограничения на международную торговлю

- Кроме того, существуют меры, направленные не на страны в целом, а на отдельных лиц.
- Так, в 2014 году целый ряд развитых стран, включая США и ЕС, ввели визовые и имущественные санкции против ряда граждан и организаций России и Украины в связи с событиями в Украине.

Ограничения на международную торговлю

- В США целый ряд государственных органов администрирует различные виды санкций. Наиболее важным из них является Управление по контролю над иностранными активами (Office of Foreign Assets Control – OFAC) в составе Минфина США (United States Department of the Treasury).
- Управление, в частности, ведет «черный список» лиц, с которыми операции запрещены, куда входит и ряд российских граждан и организаций (в основном в связи с Украиной).

Ограничения на международную торговлю

- *С некоторой долей условности можно отнести к «санкциям» введенные повышенные импортные пошлины на сталь (8-30%), введенные в США президентом Бушем в 2002 году в ответ на существенное ухудшение ситуации в сталелитейной промышленности США. «Санкции» были направлены прежде всего на Китай, но затронули и страны ЕС, в том числе Германию. По жалобе заинтересованных стран Орган по разрешению споров ВТО («суд ВТО») в 2003 году признал повышенный тариф противоречащим правилам ВТО. Под угрозой ответных мер (в размере 2 млрд. долларов) США отменили повышенный тариф.*
- http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds252_e.htm

Ограничения на международную торговлю

- *В 2008 году Управление внесло в «черный список» ряд веб-сайтов испанских туристических агентств ввиду того, что они предлагали клиентам поездки на Кубу. По мысли Управления, это противоречило американскому эмбарго. Американский регистратор доменных имен заблокировал сайты. Случай вызвал много вопросов насчет компетенции американского правительства на вмешательство в зарубежный бизнес, правомерный по законам страны, где он ведется.*
- http://www.nytimes.com/2008/03/04/us/04bar.html?_r=2&

Roche & Duffay

- Email : roche.duffay@pobox.com
- Web: www.roche-duffay.ru
- www.facebook.com/roche.duffay
- Tel: +7 495 926-2990 or 790-2660