

О некоторых аспектах терминологии, содержания и уровня регулирования внешнеэкономической деятельности в России

К.В. Холопов,
А.М. Голубчик

УДК 339.5 (470+571)
ББК 65.428 (2Рос)
Х-736

В России, как ни в одном другом государстве мира, значение внешнеэкономических связей (ВЭС), основанных на конкретных результатах внешнеэкономической деятельности (ВЭД), кардинально влияют на экономику страны, её социальную сферу и позиционирование нашей страны на международной арене, а так же в экономических интеграционных союзах и объединениях. Пополнение бюджетов различных уровней является, во многом, следствием экспортной работы наиболее успешных участников ВЭД.

Американский экономист Ф.Р. Рут отмечает: бесполезно выяснять, какие интересы государства превалируют при выработке внешнеэкономической стратегии: в одних обстоятельствах – политические, в других – экономические. Бесспорно одно: если государство усматривает в международной экономической деятельности свои жизненные интересы, оно принимает все меры к тому, чтобы эта деятельность соответствовала им.¹

Найти точное и нормативно-обоснованное определение «внешняя торговля» (foreign trade) оказалось довольно сложно. Например, свободная энциклопедия Википедия определила Внешнюю торговлю России как «... торговлю России со странами мира». Само понятие внешней торговли на интуитивном уровне подразумевает торговые отношения с контрагентами, находящимися за пределами своей страны.

О значении и содержании внешней торговли писали классики марксизма-ленинизма: «Капиталистическое производство вообще не существует без внешней торговли»² или «... нельзя себе представить капитали-

¹ Root F. R. International Trade and Investment: Theory, Policy, Enterprise /Cincinnati. Ohio, 1990. p. 5

² Маркс К, Энгельс Ф. Соч., 2 изд., т.24, с 534

стической нации без внешней торговли, да и нет такой нации».³ Большая советская энциклопедия определяла внешнюю торговлю как торговлю одной страны с другими странами, состоящую из ввоза (импорта) и вывоза (экспорта) товаров. Внешняя торговля разных стран в совокупности представляет собой международную торговлю.

Сегодня понимание внешней торговли более конкретное и расширенное. Финансовый словарь определяет внешнюю торговлю, дополняя экспорт и импорт товаров экспортом и импортом услуг.⁴ При этом констатируется, что внешняя торговля осуществляется через коммерческие сделки, оформляемые внешнеторговыми контрактами. Большой энциклопедический словарь уточняет, что внешняя торговля является составной частью внешнеэкономических связей.⁵ Современная энциклопедия утверждает, что внешнюю торговлю следует рассматривать как форму внешнеэкономических связей, добавляя в её содержание куплю-продажу ценных бумаг.⁶ При этом внешняя торговля реализуется на уровне фирм, компаний, корпораций и пр. Юридический словарь, повторяя тезис об экспорте и импорте товаров и услуг, утверждает, что внешняя торговля регулируется государством.⁷

В нашей стране в процессе её объективного вовлечения в рыночные мирохозяйственные связи в конце 80-х годов XX-го века произошел переход от обобщенного понимания внешней торговли государства к дифференцированной классификации его внешнеэкономических связей, принятых в международном сообществе. Внешнеэкономические связи – это комплексная система разнообразных форм международного сотрудничества государств на основе внешнеэкономической деятельности их субъектов во всех отраслях экономики.

В основе ВЭС лежит международное разделение труда, следствием которого является межстрановое движение товаров и услуг, финансовых и трудовых ресурсов, технологий, управленческого опыта, научных и информационных потоков, а также иностранный туризм. Уровень и значимость ВЭС с зарубежными странами определяется интегрированными показателями (стоимостными, объемными) результатов ВЭД хозяйствующих субъектов государств в указанных сферах.

От внешней торговли, которая в СССР монополично осуществлялась исключительно государством в лице своих всесоюзных внешнеторговых объединений, произошел переход к виду деятельности, которая стала именоваться внешнеэкономической. На первом этапе ухода нашей страны от монополии государства на внешнюю торговлю к её либерализации термин ВЭД был тождественен осуществ-

³ Ленин В.И., Полн. собр. соч., 5 изд., т.3, с. 56

⁴ Свободный доступ <http://www.klerk.ru/slovar/fin/term/19179/>. Заголовок с экрана.

⁵ Свободный доступ: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc3p/90098> заголовок с экрана.

⁶ Свободный доступ: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc1p/11370> Заголовок с экрана.

⁷ Свободный доступ: <http://jurisprudence.academic.ru/1110> Заголовок с экрана.



влению предприятиями экспортно-импортных операций.⁸ Иные виды ВЭД здесь упомянуты не были.

Чуть позже правом на внешнеэкономическую деятельность без ограничений и регистрации стали обладать любые предприятия любой формы собственности.⁹ Однако следует отметить, что и в Указе президента РСФСР №213 под внешнеэкономической деятельностью предприятий понимаются исключительно экспорт и импорт товаров (статья 2), а также «экспорт импорт товаров (работ, услуг)» - статья 6.

В дальнейшем, под внешнеэкономической деятельностью стала пониматься совокупность организационно-экономических, производственно-хозяйственных и оперативно-коммерческих функций предприятия, ориентированных на мировой рынок, с учетом выбранной внешнеэкономической стратегии, форм и методов работы на зарубежных рынках. Составными частями ВЭД стали внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность предприятий на внешних рынках.

Производным от понятий «внешняя торговля» и «внешнеэкономическая деятельность» следует рассматривать определение «внешнеторговая деятельность» (foreign economic relations) – как предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе и исключительными правами на них.¹⁰ Внешнеторговая деятельность (ВТД) является одним из видов деятельности внешнеэкономической. Именно в рамках ВТД Россией осуществляется внешняя торговля товарами с зарубежными контрагентами. Можно сказать, что внешняя торговля товарами и услугами в СССР была терминологически заменена внешнеторговой деятельностью сегодня.

Если сегодня внешнеторговая деятельность является основой экономики нашего государства, то важнейшим вопросом стоит регулирование и регламентация этого вида деятельности. Нормативно-правовая база регулирования внешнеторговой деятельности в новейшей истории России берёт свой отсчёт со вступления в силу закона «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности»

⁸ Постановление Совета Министров СССР от 2 декабря 1988 года №1405 «О дальнейшем развитии внешнеэкономической деятельности государственных, кооперативных и иных общественных предприятий, объединений и организаций». Раздел «Организационно-правовые вопросы внешнеэкономической деятельности», статья 2.

⁹ Указ Президента РСФСР от 15 ноября 1991 года №213 «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» (в редакции Указов Президента РФ от 14 июня 1992 года №629 и от 27 октября 1992 года №1306). Документ утратил силу в связи с Указом Президента РФ от 23.12.2000 №2061.

¹⁰ Федеральный закон от 13 октября 1995 года №157-ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности». В редакции Федеральных законов от 08.07.1997 №86-ФЗ и 10.02.1999 №32-ФЗ. Документ утратил силу в связи с принятием Федерального закона 08.12.2003 №164-ФЗ.

1995 года. В преамбуле закона сказано, что закон определяет не только основы государственного регулирования, но и порядок осуществления внешнеторговой деятельности.

К сожалению, декларированное в преамбуле заявление не нашло своего отражения в тексте закона. То есть в нём ничего не говорится о порядке осуществления внешнеторговой деятельности. Подразумевается, что участники ВЭД либо уже знакомы с обычаями и правилами, либо могут почерпнуть их из каких-либо открытых авторитетных источников. Государство, конечно, не может и не должно вмешиваться во внешнеторговую деятельность, но должно, на наш взгляд, с целью достижения положительных экономических результатов ознакомить участников ВЭД с такими обычаями и правилами.

Указанный выше закон утратил силу в связи с принятием в нашей стране другого федерального закона – «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».¹¹ В этом законе внешнеторговая деятельность понимается как деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью (ст. 2, п. 4). В отношении внешней торговли товарами внешнеторговая деятельность определена как экспорт и (или) импорт товаров (ст. 2, п. 7).¹² В полномочиях федеральных органов исполнительной власти в области внешней торговли (статья 6) не значится, однако, методологическая, методическая, рекомендательная или иная помощь для целей реализации участниками ВЭД эффективных методов внешнеторговой деятельности.

Если рассматривать данный закон как не только как регулирующую, но и как регламентирующую норму, формирующую нормы правила и обычаи внешнеторговой деятельности, то государство декларирует по этим вопросам участникам ВЭД полную свободу выбора ведения бизнеса. Практически никакой регламентации в законе нет.

Регулированию внешней торговли товарами посвящена глава 5, включающая в себя статьи с 19 по 32. Из содержания статей пятой главы экспортер и (или) импортёр товаров может узнать, что существуют методы таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, возможны количественные ограничения экспорта и импорта товаров, распределительные квоты и лицензирование, наблюдение за экспортом и (или) импортом товаров, защитные меры, платежи, взимаемые в связи с экспортом и импортом товаров и пр. Из комплекса внешнеторговых технологий и логистики участник ВЭД может почерпнуть только то, что компетентный орган Российской Федерации имеет право на предотгрузочную инспекцию импортиру-

¹¹ Федеральный закон от 8 декабря 2003 года №164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».

¹² Указанные пункты введены в действие редакцией закона от 6 декабря 2011 года №409-ФЗ.



емых товаров. Кроме того, в статье 45 закона определены некоторые особенности осуществления бартерных внешнеторговых сделок.

Глава 11 закона (статьи 46 – 51) указывают на мероприятия, которые содействуют развитию внешнеторговой деятельности. Среди сведений системы внешнеторговой информации (статья 47), созданной для повышения эффективности внешнеторговой деятельности, и находящейся в ведении уполномоченного федерального органа исполнительной власти¹³, значится номенклатура из 12 категорий и видов сведений.

К правилам и технологиям внешнеторговых сделок имеет отношение только подпункт 12 пункта 2 статьи 47, указывающий, что система внешнеторговой информации готова предоставить участнику ВЭД «... другие полезные для осуществления внешнеторговой деятельности сведения». Предоставление такой информации должно осуществляться в разумный срок и за плату, не превышающую стоимость оказанных услуг (ст. 47, п. 3).

Анализ действующей нормативно-правовой базы не является самоцелью – авторы пытаются отыскать в ней какие-либо отсылки и/или рекомендуемые обычаи внешнеторговой деятельности, применение которых позволит экспортерам и импортерам в России:

- избежать методологических ошибок в контрактной работе;
- избежать финансовых потерь в результате неправильной контрактации товаров по экспорту и импорту;
- работать в общем русле международных обычаев внешней торговли, принятых в мировом сообществе, не выдумывая каких-либо «новых» схем.

С уходом от монополии внешней торговли к свободной внешнеторговой деятельности был забыт или частично потерян тот опыт ведения бизнеса с зарубежными партнерами, который приносил успехи. Монополизм внутри страны не был, и не мог быть распространен на рыночную деятельность за её пределами. Можно с уверенностью утверждать, что советские внешнеторговые объединения всегда вели свою деятельность в интересах собственника (государства) в рыночных условиях, за исключением, конечно, особенностей внешней торговли с социалистическими странами. И то, не всегда, и не со всеми.

Сегодня мы наблюдаем, что прежние обычаи советской внешнеторговой деятельности не применяются, а новые российские обычаи пока ещё не созданы. Они, конечно, существуют в крупных корпорациях с государственным участием, но это, скорее, исключение, а не правило. И крупные компании не спешат расставаться со своими «секретами».

Государство пока ещё очень робко пытается помочь отечественным участникам внешнеторговой деятельности, видимо, опасаясь за то, что его обвинят за стремле-

¹³ В Российской Федерации внешнеторговая деятельность находится в ведении Минэкономразвития России

ние навязать какие-то нормы и правила. Ведь формально мы отказались от любой идеологии, и внешняя торговля здесь не является исключением. Получается, что вместе с водой выплеснули и ребёнка.

Попыткой методической помощи российским участникам ВЭД можно назвать содержание Государственной программы «Развитие внешнеэкономической деятельности»¹⁴ и её трансформации, изложенной в Постановлении Правительства Российской Федерации «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности»¹⁵ (далее – Государственной программы).

Государственная программа содержит шесть подпрограмм, третья из которых названа подпрограммой «Создание национальной системы поддержки развития внешнеэкономической деятельности». В качестве цели подпрограммы указано «создание конкурентоспособной (по сравнению с лучшей зарубежной практикой) и доступной для широкой массы предпринимателей национальной системы институтов и механизмов развития внешнеэкономической деятельности». Среди задач подпрограммы значится финансовая и промоутерская поддержка экспорта, повышение качества информационного обеспечения, улучшение доступа российских товаров и услуг на зарубежные рынки, повышение эффективности деятельности торгпредств, наращивание потенциалом поддержки экспорта в субъектах федерации и др.

Среди упомянутых задач решения проблем методической помощи участникам ВЭД не значится. Нет упоминаний о том, как экспортерам и импортерам следует вести внешнеэкономическую деятельность, по каким правилам заключать договоры, и какие в международной торговле существуют общепринятые и повсеместно используемые торговые обычаи. Получается, что в этом аспекте каждый участник предоставлен только самому себе. Правда, в качестве последней задачи подпрограммы указано «расширение подготовки и переподготовки специалистов по актуальным направлениям развития внешнеэкономической деятельности». Но не определено, какие направления ВЭД являются наиболее востребованными (актуальными), кто будет осуществлять подготовку и переподготовку специалистов, какими кадрами и по каким программам какого наполнения.

Между тем, торговые обычаи существуют давно, подвергаются постоянной унификации и распространяются в международном бизнес-сообществе. Делается это, конечно, не императивно, и не в приказном порядке. Следует отметить, что очень многие из правил и торговых обычаев мало изменились со времён советского периода, и их не следует забывать и выбрасывать как не соответствующие современному уровню ведения ВЭД.

¹⁴ Утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 18 марта 2013 года №378-р.

¹⁵ От 15 апреля 2014 года №330. При этом Распоряжение правительства РФ от 18 марта 2013 года №378-р признано утратившим силу.



Здесь можно обратиться к зарубежному опыту. Зарубежные экспортеры и импортеры не потому, зачастую, бывают более успешными, что понимают в международном бизнесе больше, чем их российские партнеры, а, в том числе, и потому, что умело и грамотно пользуются торговыми обычаями, то есть общепризнанными лекалами контрактной работы. И, потому, не допускают обидных и простых ошибок.

За рубежом, в частности, в европейских странах и в США, обычаями внешней торговли занимаются практикующие юристы-цивилисты. Они систематизируют обычаи, разъясняют их содержание, комментируют практику применения, указывают на типичные ошибки сторон договора, иллюстрируют фактами решениями арбитражной практики. Этим достигается весьма существенная и деятельная методическая поддержка экспортерам и импортерам при контрактации товаров, во время исполнения внешнеторговых сделок и после их завершения.

В нашей стране, к сожалению, сейчас этого нет. Тому есть объективные предпосылки и объяснения. Семидесятилетний период монополии государства на внешнюю торговлю наложил отпечаток на отношения либеральных экономистов от внешней торговли на устоявшиеся правила и обычаи ведения международного бизнеса. Государство, поддерживая тезис искоренения всякой идеологии, не требовало забыть советское внешнеторговое прошлое, но и не способствовало продолжению дававших прежние успехи внешнеторговых традиций и обычаев.

С этим стала исчезать приемственность обычаев внешнеторгового оборота, стали распадаться прежние сферы внешнеторгового бизнеса. И, к сожалению, прошедшие последние 25 лет негативно повлияли на кадровый состав профессионального сообщества. В силу объективных возрастных причин, из внешней торговли в большей своей части ушло поколение, обеспечившее некогда внешнеторговую мощь страны. При этом многие забывают, что монополия распространялась только на отношения внутри страны, но со своими внешними партнерами советские внешнеторговые организации всегда жили и общались по рыночным законам и принципам.

Новое поколение отечественного внешнеэкономического комплекса не менее талантливо, чем прежнее. Обладая завидной энергией и мотивацией, ему, однако, не хватает знаний и опыта. Но, если опыт, дело наживное, то знания и умения можно и нужно получать полные и квалифицированные. И такие знания и умения, какими, как минимум, обладают наши зарубежные партнеры. А, желательно, ещё более глубокие.

Сегодня уже нельзя вести международный бизнес «по понятиям», то есть, кто, как хочет, знает или умеет. Это приводит не только к частным убыткам, но и к потерям секторальных рынков. В исправлении накопившихся недостатков государство может сыграть значительную роль. Важно и нужно не только учить новое поколение внешней торговли страны основам, но и пропагандировать и доносить до них нечто большее.

Имеется в виду идеология устоявшихся внешнеторговых обычаев, следование которым не позволит российским участникам ВЭД нести неоправданные убытки и, наоборот, позволит органично входить в отлаженные рыночные механизмы международной контрактной работы. Этого не надо стесняться, а надо активно и настойчиво популяризировать так, как это делается в большинстве развитых стран мира.

На Западе популяризация идей производится путем издания большими тиражами сборников обычаев наиболее известных и авторитетных ученых и практиков. Например, в первую очередь стоит выделить авторов, чьи труды хорошо известны в России, так как переведены на русский язык: Клайв Максимилиан Шмиттгоф,¹⁶ Ян Рамберг,¹⁷ Гильермо К. Хименес.¹⁸

Зарубежные специалисты традиционно уделяют очень большое значение изучению правовых вопросов, относящихся к регулированию внешней торговли в целом и контрактной работы, в частности. Судя по обилию трудов на эту тему, правовое обеспечение внешнеторговой деятельности является для них бесспорным приоритетом, но вопросом №1 остаётся вопрос о том, по праву какой страны следует регулировать положения конкретного внешнеторгового контракта.

Так, во введении к книге «Международные подходы к Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров как к унифицированному торговому праву» доктор права Джон Фелемегас (John Felemegas) пишет о том, что исторически международная торговля была объектом регулирования многочисленных национальных правовых систем, в основном в силу норм международного частного права. Эта ситуация часто приводила к разночтениям, к различным трактовкам одного положения, что в итоге часто приводило стороны к удорожанию контракта, а иногда и убыткам одной из сторон.¹⁹

Не стоит забывать труд Международного института унификации частного права (УНИДРУА /UNIDROIT), который в 1994 г. разработал «Принципы международных коммерческих договоров». По своей сути Принципы УНИДРУА – это очень

¹⁶ Экспорт: право и практика международной торговли: Пер. с англ. – М.: Юрид. лит., 1993. – 512 с.

¹⁷ Международные коммерческие транзакции. Четвертое издание. Публикация ICC №711 / Ян Рамберг; [пер. с англ. под ред. Н.Г. Вилковой].- М.: Инфотропик Медиа, 2011. – 896 с.; Комментарий ICC к Инкотермс2010: понимание и практ. применение. Публикация ICC №720/ Ян Рамберг; [пер. с англ. Н.Г. Вилковой]. – М.: Инфотропик Медиа, 2011. – 352 с.

¹⁸ Руководство ICC к экспортно-импортным операциям. Глобальные стандарты международной торговли. Четвёртое издание. Публикация ICC №686R/ Гильермо К. Хименес; [пер. с англ. Е.В. Семёновой]. – М.: ICC Russia, 2013. – 304 с.

¹⁹ An International Approach to the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980) as Uniform Sales Law, edit by Dr. John Felemegas, Cambridge University Press, 2007, p.17



удобное пособие по составлению внешнеторгового контракта. Разумеется, нельзя говорить о принципах как об общепринятом торговом праве, заменяющем собой или дополняющем национальное торговое право, но необходимо говорить о том, что знание принципов и умение их применить на практике существенно упрощают контрактную работу.

Желание упростить и облегчить контрактную работу привело к появлению на свет типовых контрактов (унифицированных контрактов, проформ контрактов). Во введении к пособию Международной торговой палаты «Типовой контракт ICC²⁰ международной купли-продажи» сказано:

- надёжные стандартные образцы документов, учитывающие широко распространённые и реально работающие контрактные стандарты, могли бы предоставить таким компаниям важный инструмент для менеджмента их международных операций.²¹

Понимание необходимости унификации и стандартизации контрактной работы, с целью её облегчения, было свойственно не только странам с рыночной экономикой. Общие условия поставок стран-участниц СЭВ были документом, преследовавшим именно такие цели. Однако подходы сторон к организации и технологии контрактной работы принципиально различались.

Так, в странах с рыночной формой экономики в международной торговле получили широкое распространение типовые контракты, или проформы, разработанные международными организациями и отраслевыми ассоциациями торговцев определенным видом товаров. Среди них можно выделить разработанные Европейской Экономической Комиссией ООН Общие условия экспортных поставок машинного оборудования, типовые контракты Центра по международной торговле (International Trade Center, ИТС), типовые контракты МТП (ИСС), Руководство по договорам международной встречной торговли, а также другие типовые контракты для различных видов торговых сделок. Общее число разработанных типовых и рекомендованных форм контрактов учету не поддается.

Типовые контракты обычно имеют форму полного стандартного договора с незаполненными полями, в которые сторонам необходимо вставить сведения, касающиеся конкретной сделки. Руководство ИСС к экспортно-импортным операциям²² предлагает заинтересованным сторонам три способа работы с типовыми контрактами. Первый способ – заполнение пустых полей – самый простой и самый опас-

²⁰ МТП – Международная торговая палата - (англ. ICC – International Chamber of Commerce)

²¹ Типовой контракт ИСС международной купли-продажи. Редакция 2013. Публикация ИСС №738R/ [пер. с англ. Н.Г. Вилковой]. – М.: ICC Russia, 2013. – 122 с.

²² Хименес, Гильермо К. Руководство ИСС к экспортно-импортным операциям. Глобальные стандарты международной торговли. Четвёртое издание. Публикация ИСС №686R . с. 179-180

ный. Опасность кроется в том, что не все положения типового договора подходят до каждой конкретной сделки. Второй способ (подход) – использовать типовую форму для создания собственного договора для своей компании. В этой ситуации придется осмысливать каждое положение, и выбирать из них только подходящие для своего договора. Третий способ самый сложный, когда типовой договор используется только как инструмент и справочное пособие для создания собственного, уникального договора.

Применение типовых форм контрактов было и остаётся делом сугубо добровольным, так как они носят исключительно рекомендательный характер. Однако в этой связи нельзя не отметить такой факт: в отношении ряда товаров, например, нефть, пищевое и фуражное зерно, использование типовых форм продавцами стало каждодневной практикой, перешло в категорию устоявшихся торговых обычаев делового оборота. Что в свою очередь фактически обязывает стороны применять соответствующую типовую форму.²³

Основное внимание в типовых формах уделялось описанию самого поставляемого товара и правовому регулированию сделки. Обычно форма оплаты товара, страхование и транспортные условия рекомендовались, но всегда оставались на усмотрение сторон. Фактически при подготовке контракта участникам сделки было необходимо внести сведения о количестве товара и цены за единицу и сделать выбор в части страхования, формы оплаты и способа доставки товара. Преимущественно типовые формы контрактов создавались:

- для конкретного вида товаров, например, нефть, газ, черные металлы;
- для целых товарных позиций, например, готовые изделия с целью последующей перепродажи, зерно пищевое всех видов и др.;
- на покупку-продажу конкретных видов товаров, имеющих географическую привязку, например, рис из Таиланда, продовольственное зерно в Великобритании, лес из портов севера и северо-запада СССР.

В этой связи необходимо добавить, что применение типовых контрактов почти всегда было комплексным решением, так как для значительной части типовых торговых контрактов были разработаны, или принципиально пересмотрены, проформы иного вида международных внешнеторговых договоров - договоров купли-продажи услуг по аренде судов и по перевозке грузов морским транспортом. Такие бланкетные договоры более известны как проформы чартеров.

Проформы чартеров это результат совместного труда отраслевых ассоциаций продавцов и производителей товаров и БИМКО – Балтийского и Международного морского совета (англ. BIMCO – Baltic and International Maritime Council). Например, Sovietwood – перевозка пиломатериалов и круглого леса из портов Севера и Северо-Запада СССР; Blackseawood – перевозка пиломатериалов из черноморских

²³ Канашевский В.А. Внешнеэкономические сделки: материально - правовое и коллизионное регулирование. с.176



портов СССР; Fertivoу 88 – перевозка удобрений из Северной Америки, редакция 1988 года.

Проформы чартеров по своей сути это формализованный обычай делового оборота и на их примере очень хорошо видно насколько оперативно деловое сообщество реагирует на меняющиеся условия ведения бизнеса. В самом начале 2000-х годов началась активная торговля сжиженным природным газом, и уже в 2005 году БИМКО самым принципиальным образом пересмотрел проформу чартера Gasvoу, разработанную ещё в 1972 году, для перевозки аммиака и легколетучих эфиров. В результате – сегодня активно используется проформа Gasvoу2005. Но разовых перевозок на основе рейсовых чартеров стало не хватать, потребовалась аренда судов на длительные сроки и в 2007 году была разработана специализированная проформа тайм-чартера Gastime, кстати, эта проформа используется при долгосрочной аренде плавучих станций по регазификации.

В начале 21-го века появились специализированные суда для перевозки портовых кранов в собранном виде, а немного позднее суда для перевозки смонтированных нефтяных платформ и в 2007 году появился специализированный чартер на перевозку сверхтяжелых негабаритных грузов Heavуson 2007.

Наибольшую активность в части разработки стандартных форм контрактов проявляет Международная ассоциация торговли зерном и кормами (англ. The Grain and Feed Trade Association), больше известная по аббревиатуре как ГАФТА/GAFTA. По состоянию на июль 2014 года предлагается к использованию 122 проформы типовых контрактов, а также рекомендации по взвешиванию товара, анализу качества и сертификации, арбитражной оговорке в контракте и заключению договоров чартер-партии на морскую перевозку.²⁴ Это больше чем у любой другой ассоциации продавцов и производителей.

Во времена существования социалистического лагеря в странах-участницах СЭВ с целью стандартизации и упрощения контрактной работы пошли иным путём. Там был создан специальный документ: «Общие условия поставок товаров между организациями стран-членов СЭВ» (ОУП СЭВ). По своей сути это была инструкция по созданию внешнеторгового контракта.

ОУП СЭВ были призваны способствовать обеспечению равенства сторон и стабильности условий внешнеторговых контрактов, заключённых организациями стран – членов СЭВ. Практика применения общих условий поставок товаров зарекомендовала себя с положительной стороны и была распространена на страны, не являющиеся участниками СЭВ. Югославия была ассоциированным членом СЭВ, а КНР, КНДР и Финляндия имели статус наблюдателя. Для некоторых из них были разработаны и активно применялись свои, но базирующиеся на ОУП СЭВ, Общие условия поставки товаров.

²⁴ Свободный доступ, заголовок с экрана: <http://www.gaftakyiv.com/assets/files/List%20of%20Contracts,%20July%202014.pdf>

ОУП СЭВ жестко регулировали способы оплаты товара, условия поставки и упаковки товара, правила приёмки товара, момент перехода права собственности на товар, применимое право и были обязательными для применения всеми странами-участницами Совета экономической взаимопомощи. ОУП СЭВ был документом универсальным и мог применяться при торговле практически любым видом товаров.

Однако процедура приёмки товара на складе получателя ОУП не регламентировалась, следовательно, в такой ситуации стороны должны были руководствоваться положениями национального права. С этой целью Совет Министров СССР принял постановление от 25 июля 1988 г. № 888 «Об утверждении Положения о поставках продукции производственно-технического назначения, Положения о поставках товаров народного потребления и Основных условий регулирования договорных отношений при осуществлении экспортно-импортных операций».²⁵

На основании вышеупомянутого постановления Госарбитражем СССР была принята инструкция «О порядке и сроках приемки импортных товаров по количеству и качеству, составления и направления рекламационных актов».²⁶ В инструкции прямо содержалось требование к получателю (п.6) осуществлять приёмку товара с участием эксперта, представляющего одну из следующих структур: организации в составе Торгово-промышленной палаты СССР, ТПП союзной республики, органа, осуществляющего государственную экспертизу, или аварийного комиссара.

В настоящее время эта инструкция официально не отменена, но либерализация внешней торговли фактически привела к тому, что требование о приглашении на приёмку товара представителя ТПП перестало быть обязательным. Участники внешнеторгового контракта вольны выбрать любой, устраивающий обе стороны, способ фиксации состояния товара и его количества, как в момент приёмки его от перевозчика, так и при размещении его на складе получателя. Но этот способ следует оговорить в контракте, чтобы впоследствии ни у одной из сторон договора не возникла возможность обвинить вторую в предвзятости и некорректной фиксации ситуации.

Однако историческая память российских импортёров, похоже, настолько сильна, что в случае возникновения проблем с приёмкой товара регулярно приглашают представителей местных торгово-промышленных палат. Почти всегда делается это в одностороннем порядке, без согласования такой процедуры с продавцом, а

²⁵ С изменениями внесёнными Постановлением СМ СССР от 6 мая 1989 г. №385. / Собрание постановлений Правительства СССР, N 23, 1989 года. На основании Постановления Правительства РФ от 30 мая 2012 г. №532 настоящий документ утратил свою силу с 19 июня 2012 года.

²⁶ Утв. Госарбитражем СССР 15 октября 1990 года



часто продавца просто ставят перед свершившимся фактом. Акт местной ТПП они считают бесспорным аргументом своей правоты и требуют от поставщика возмещения ущерба. Такое развитие событий нередко становится предметом очень серьёзных споров сторон контракта. Причём победа импортера в суде совершенно не очевидна.

К сожалению, некоторые участники ВЭД слишком беспечно подходят к работе с типовыми контрактами, полагая, что это универсальный документ, в равной степени защищающий интересы продавца и покупателя. Однако это далеко не всегда так. Весьма часто в типовых контрактах некоторые общеизвестные международные документы исключаются из применения.

Например, к целому ряду стандартных контрактов GAFTA не применяются положения Конвенции ООН 1980 года о договорах международной купли-продажи товаров. Это вполне согласуется с положениями статьи 6 Венской конвенции, в которой сказано, что стороны договора купли-продажи могут исключить применение Венской конвенции.

Принципы же УНИДРУА подлежат применению в случае, если стороны согласились, что их договор будет регулироваться такими принципами. В стандартных формах контрактов GAFTA нет такого условия, следовательно, Принципы УНИДРУА не могут быть применены к отношениям сторон.

Не утруждая себя изучением условий стандартной проформы контракта, российский экспортёр (или импортёр) бывает неприятно удивлен, когда случайно узнаёт, что контракт регулируется, например, английским правом, а не российским. Получается, что на этот аспект контракта он просто не обратил внимания, или посчитал его не существенным. Собственный опыт авторов показывает, что такой подход становится источником серьёзных рисков, а часто и убытков, со стороны российских участников ВЭД.

НЕКОТОРЫЕ ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

1. Результаты внешнеэкономической деятельности российских предприятий и организаций чрезвычайно важны и для экономики страны, и для её положения в мировом сообществе. Было бы неверным утверждать, что регулирование внешнеэкономической и внешнеторговой деятельности не является важнейшим приоритетом экономики страны. Сегодня следует разобраться не только с понятийным аппаратом тех экономических процессов и операций, которые прежде именовали внешней торговлей, но и предать им стройные организационные и институциональные построения, конечно, в рамках устоявшихся принципов рыночных отношений. На сегодняшний день российская регуляторная база внешнеэкономических отношений не только мала, но и слишком скромна по содержанию. Если раньше процедуры организации и осуществления внешнеторговых операций были

излишне императивно регламентированы, то сегодня они не регламентированы вообще. Для российских участников ВЭД это сдерживает дальнейшее развитие эффективных внешнеэкономических отношений, а иногда приводит к финансовым потерям.

2. Процессы и процедуры ведения внешнеэкономической и внешнеэкономической деятельности следует не только регулировать, но и регламентировать. Информационно-нормативная поддержка внешнеэкономической и внешнеэкономической деятельности важна, но не достаточна. Государство может и должно пропагандировать такую идеологию ведения экономических операций российских компаний на внешних рынках, которая позволяет отстаивать интересы не только бизнеса, но и страны в целом. Такой подход подразумевает создание уполномоченных и сертифицированных центров подготовки кадров по программам, аккредитованным заинтересованными министерствами и ведомствами. Это окажет значительную профессиональную поддержку российскому бизнесу.

3. Следует обратить пристальное внимание на международные обычаи, которые используют в своей внешнеэкономической и внешнеэкономической деятельности наши зарубежные партнеры. Мы не можем выпасть из общего русла контрактной работы и ведения международного бизнеса. Следует проанализировать и обобщить практику советской внешней торговли, взяв из неё не только актуальное и рациональное, но сопоставимое и стыкуемое с обычаями, принятыми сегодня в мировом сообществе. Государству можно и нужно разработать комплекс методического обеспечения эффективной контрактной работы и ведения международного бизнеса. Здесь можно использовать зарубежный опыт методических разработок и изданий наиболее авторитетных и признанных авторов.

БИБЛИОГРАФИЯ:

Канашевский В.А. Внешнеэкономические сделки: материально - правовое и коллизийное регулирование. – М.: Волтерс Клувер, 2008. - 296 с. (Kanashevskij V.A. Vneshnejekonomicheskie sdelki: material'no - pravovoe i kollizionnoe regulirovanie. – М.: Volters Kluver, 2008. - 296 s.)

Шмитгоф Клайв Экспорт: право и практика международной торговли: Пер. с англ. – М.: Юрид. лит., 1993. – 512 с. (Shmitgof Klajv Jeksport: pravo i praktika mezhdunarodnoj trgovli: Per. s angl. – М.: Jurid. lit., 1993. – 512 s.)

Международные коммерческие транзакции. Четвертое издание. Публикация ICC №711 / Ян Рамберг; [пер. с англ. под ред. Н.Г. Вилковой].- М.: Инфотропик Медиа, 2011. – 896 с. (Mezhdunarodnye kommercheskie tranzakcii. Chetvertoe izdanie. Publikacija ICC №711 / Jan Ramberg; [per. s angl. pod red. N.G. Vilkovoj].- М.: Infotropik Media, 2011. – 896 s.)

Комментарий ICC к Инкотермс2010: понимание и практ. применение. Публикация ICC №720/ Ян Рамберг; [пер. с англ. Н.Г. Вилковой]. – М.: Инфотропик Медиа, 2011. – 352 с. (Kommentarij ICC k Inkoterms2010: ponimanie i prakt. primenenie. Publikacija ICC №720/ Jan Ramberg; [per. s angl. N.G. Vilkovoj]. – М.: Infotropik Media, 2011. – 352 s.)



Химиненс, Гильермо К. Руководство ICC к экспортно-импортным операциям. Глобальные стандарты международной торговли. Четвёртое издание. Публикация ICC №686R/ Гильермо К. Хименес; [пер. с англ. Е.В. Семёновой]. – М.: ICC Russia, 2013. – 304 с. (Himinens, Gill'ermo K. Rukovodstvo ICC k jeksportno-importnym operacijam. Global'nye standarty mezhdunarodnoj trgovli. Chetvjortoe izdanie. Publikacija ICC №686R/ Gill'ermo K. Himenes; [per. s angl. E.V. Semjonovoj]. – М.: ICC Russia, 2013. – 304 s.)

Типовой контракт ICC международной купли-продажи. Редакция 2013. Публикация ICC №738R/ [пер. с англ. Н.Г. Вилковой]. – М.: ICC Russia, 2013. – 122 с. (Tipovoj kontrakt ICC mezhdunarodnoj kupli-prodazhi. Redakcija 2013. Publikacija ICC №738R/ [per. s angl. N.G. Vilkovoj]. – М.: ICC Russia, 2013. – 122 s.)

An International Approach to the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980) as Uniform Sales Law, edit by Dr. John Felemegas, Cambridge University Press, 2007, 528 pp.

Root F. R. International Trade and Investment: Theory, Policy, Enterprise / Cincinnati. Ohio, 1990, 265 p.

Большой энциклопедический словарь в Интернете <http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc3p/90098> Актуальность 10.03.2015 (Bol'shoj jenciklopedicheskij slovar' v Internetе)

Большой юридический словарь в Интернете <http://jurisprudence.academic.ru/1110> Актуальность 10.03.2015 (Bol'shoj juridicheskij slovar' v Internetе)

Современная энциклопедия в Интернете <http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc1p/11370> Актуальность 10.03.2015 (Sovremennaja jenciklopedija v Internetе)

Финансовый словарь в Интернете <http://www.klerk.ru/slovar/fin/term/19179/> Актуальность 10.03.2015 (Finansovyj slovar' v Internetе)

Официальный сайт Международной ассоциации по торговле зерном и кормами <http://www.gaftakyiv.com/assets/files/List%20of%20Contracts,%20July%202014.pdf> (Официальный сайт Международной ассоциации по торговле зерном и кормами)

